Série A N° 106 UNIVERSITÉ DE STRASBOURG
FACULTÉ DE DROIT ET DES SCIENCES POLITIQUES

DE LA CONDITION JURIDIQUE DE L'AGENT D'ASSURANCES

THÈSE POUR LE DOCTORAT D'ÉTAT

(Sciences juridiques)

Présentée et soutenue le 14 Décembre 1937

PAR

Jean SCHAUB

Jury de la Thèse :

Président : M. NAST, *Professeur.*
Suffragants { M. RADOUANT, *Professeur.*
M. DEGAND, *Chargé de cours.*

PARIS
LES PRESSES MODERNES
96, Galerie Beaujolais - Palais Royal
1937

DE LA CONDITION JURIDIQUE DE L'AGENT D'ASSURANCES

Série A N° 106 UNIVERSITÉ DE STRASBOURG
FACULTÉ DE DROIT ET DES SCIENCES POLITIQUES

DE LA CONDITION JURIDIQUE DE L'AGENT D'ASSURANCES

THÈSE POUR LE DOCTORAT D'ÉTAT

(Sciences juridiques)

Présentée et soutenue le 14 Décembre 1937

PAR

Jean SCHAUB

Jury de la Thèse :

Président : M. NAST, *Professeur.*
Suffragants { M. RADOUANT, *Professeur.*
M. DEGAND, *Chargé de cours.*

PARIS
LES PRESSES MODERNES
96, Galerie Beaujolais - Palais Royal
1937

La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses ; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

BONA FIDE.

INTRODUCTION

La fondation des premières Compagnies d'assurances en France, si l'on excepte les assurances maritimes, se place dans la deuxième partie du XVIII[e] siècle. Toutefois le nombre de créations de sociétés est, à cette époque, si restreint, qu'il est permis de dire que, pratiquement, l'origine de l'assurance terrestre remonte au XIX[e] siècle.

Il n'est donc pas étonnant de constater que notre Code civil n'a pas envisagé le contrat d'assurances, sauf à le citer à l'article 1964 parmi les contrats aléatoires. Le Code de commerce s'étendra davantage sur la question dans ses articles 332 et suivants. Toutefois il y a lieu d'observer que ces dispositions figurent au Livre deuxième « *Du Commerce maritime* ». Ces considérations nous montrent suffisamment à quel point l'assurance constitue une nouveauté dans notre législation. L'assurance maritime mise à part, le besoin de s'assurer n'est d'ailleurs pas ressenti avec une acuité suffisante, pour qu'il puisse donner naissance à une exploitation en règle, avant le XIX[e] siècle.

Mais une fois l'essor commencé, l'assurance terrestre ne tardera pas à s'amplifier et à prendre de très grandes dimensions. La nécessité de s'assurer s'imposera d'abord au propriétaire, afin de se prémunir contre les consé-

quences d'un incendie. L'épanouissement de l'industrie et du commerce fera naître des risques nouveaux à garantir, tels que le chômage, l'infidélité des caissiers, le bris de glaces aux devantures, le transport, le crédit. L'agriculture s'associera au mouvement par des branches d'assurances nouvelles, comme la grêle, la gelée, la mortalité du bétail. La perte causée à un groupe de personnes déterminé, par le décès d'un individu, comme par exemple la mort du chef de famille, fera sentir le besoin de s'assurer sur la vie. Notre manière de vivre à tous, de plus en plus trépidante, plus agitée, imposera à un tout chacun l'assurance contre les accidents et la responsabilité civile.

Ce développement incessant de l'assurance met en présence deux groupes de personnes : l'assureur et ses assurés. L'assuré ou le futur assuré ressent de lui-même la nécessité de se garantir contre certains risques. Mais hésitant, peu au courant des possibilités qui lui sont offertes, rechignant à la dépense, l'assureur doit aller au devant de lui, lui exposer clairement les risques qu'il court, lui expliquer les modalités de garantie qui lui sont offertes, éventuellement créer de nouvelles branches s'adaptant à des besoins nouveaux, faire connaître le prix qu'il réclamera pour le service à rendre, en un mot convaincre la personne démarchée à contracter.

En examinant de près le mouvement d'expansion de l'assurance au dernier siècle, on constate que celui-ci a réussi à se répandre sur tout le territoire continental français, à pénétrer dans les couches sociales les plus diverses, cherchant même à se développer dans les colonies. Or l'assureur de son côté n'est représenté en principe que par un nombre relativement restreint de Compagnies, ayant leur siège social à Paris ou dans

quelques grandes villes de province. Cette concentration de l'assurance s'explique par le fait que l'industrie envisagée ne peut fonctionner que grâce à la loi des grands nombres, c'est-à-dire que, pour arriver à un équilibre entre le total des recettes appelées primes ou cotisations et celui des dépenses constituées par les indemnités à régler et les frais généraux, il devient nécessaire d'étendre le plus possible ses opérations. Ce n'est qu'à cette condition qu'un phénomène, tel qu'un incendie, un accident, ou un décès, qui considéré isolément, présente un caractère irrégulier, prend un mouvement de périodicité, permettant d'établir au plus juste le prix du service à rendre, tout en offrant le maximum de garantie pour l'usager qui s'appelle l'assuré.

Si par ailleurs nous examinons un autre trafic, ayant également pour objet le maniement de l'argent, nous voulons parler de la banque, nous remarquons un phénomène analogue : concentration dans quelques grands établissements relativement peu nombreux, avec recherche de la clientèle jusque dans le moindre petit village. La banque n'a pu arriver à ses fins qu'en établissant dans les centres importants de province, par exemple dans chaque chef-lieu de canton, des succursales qui très souvent prennent le nom d'agences. A la tête de ces succursales, la banque a placé des dirigeants qui, si haut placés soient-ils dans la hiérarchie, restent sous sa dépendance, demeurent ses employés à gages, dussent-ils même toucher un pourcentage sur les bénéfices ou le volume d'affaires qu'ils réalisent.

Les Compagnies d'assurances terrestres, dans leur tendance à l'expansion, se sont servi de procédés présentant des analogies, mais qui également diffèrent. Elles ont eu recours à des agents, répartis dans des

centres importants. Ne se trouvant pas en face des dispositions impératives du Code de commerce, réglementant la profession des courtiers d'assurances maritimes, qui rédigent concurremment avec les notaires les contrats d'assurances maritimes et jouissent des prérogatives d'un office ministériel, les Compagnies d'assurances terrestres ont laissé libre cours à leur imagination pour trouver les formules d'engagement de leurs agents. Leurs conventions, prenant dans la pratique la forme, soit de la lettre de nomination, soit du traité d'agence, laissent apparemment à ces agents une plus grande autonomie qu'au directeur d'agence d'une banque.

Or il est à remarquer que le législateur est intervenu pour réglementer l'assurance terrestre (loi du 13 juillet 1930), mais qu'il ne s'est pas préoccupé de réglementer la profession d'agent d'assurances terrestres, ni les rapports juridiques s'établissant entre l'agent et sa Compagnie, ni entre l'agent et les assurés. Il n'est donc pas étonnant que des conflits aient surgi à propos du traité d'agence. Payé en principe uniquement à la commission, ayant une très grande liberté d'allure dans ses déplacements, l'agent d'assurances semble prendre figure propre, se rapprochant de celle du représentant de commerce qui s'est tellement développé, au dernier siècle, avec les besoins d'expansion de la grande industrie. Lors des procès qui ont été portés devant les tribunaux, les rapprochements les plus divers ont été tentés pour faire rentrer l'agent d'assurances dans l'une des grandes catégories prévues au Code et permettre de trancher des conflits d'après les principes généraux. Les arrêts se sont multipliés. Cependant sur un point particulier, celui de la résiliation du contrat d'agence, le législateur a cru devoir intervenir en 1927. Enfin des

conventions, encore plus récentes, ont été établies entre les organismes syndicaux des deux parties.

En présence d'intérêts opposés, les adversaires ont pu songer à invoquer et ont effectivement invoqué les théories les plus diverses. L'analogie des termes, le mot « *agence* », employé tant en banque qu'en assurance, peuvent faire croire à une similitude de situation. On considérera donc l'agent comme un employé de sa Compagnie, un préposé. D'autres au contraire seront frappés par sa liberté d'allures. Remarquant que l'agent gère les intérêts de ses clients, tout au moins dans la partie assurances, et ce moyennant commission, ils seront tentés de l'assimiler à un agent d'affaires. Certains, par ailleurs, s'attachant au fait qu'il exécute pour autrui un travail déterminé, moyennant un prix calculé d'après l'importance du travail ou, parce qu'il accomplit librement un travail rémunéré pour le compte d'autrui, diront qu'il est un entrepreneur. Ces deux dernières situations d'agent d'affaires ou d'entrepreneur, se rattacheront à la question de savoir si l'agent est ou non un commerçant. Enfin des théories retiendront surtout que l'agent est habilité par sa Compagnie à encaisser les primes, plus rarement et, suivant les dispositions d'organisation de l'assureur, à signer les contrats. On tentera donc d'assimiler l'agent à un mandataire. L'ensemble de ces discussions au sujet de la condition juridique de l'agent d'assurances, fera l'objet de la première partie de notre étude.

La solution du problème nous permettra d'entreprendre dans une deuxième partie l'examen du fonctionnement d'une agence : la nomination de l'agent; les droits et obligations réciproques de la Compagnie et de l'agent en cours de contrat ; enfin la cessation des fonctions

de l'agent, entre autres par application de la loi du 16 décembre 1927 et par la cession de l'agence, car les agents ont entendu monnayer leur retraite. Nous étudierons ensuite les rapports de l'agent avec les assurés; la formation des contrats d'assurance et leur exécution jusqu'à la résiliation. Chargé par sa Compagnie d'établir la police, ou seulement de lui transmettre les propositions d'assurance, en tous les cas, tenu du recouvrement des primes, l'agent se voit obligé, suivant l'importance de ses affaires, d'engager un personnel de bureau, relevant de lui directement. Son activité propre à l'extérieur ne suffisant pas, il sera amené à engager des sous-agents, qui prendront contact avec le public et sur lesquels il se déchargera de la plus grande partie de son travail de prospection. Des propositions d'assurance pourront d'ailleurs lui parvenir également par le canal d'intermédiaires, complètement indépendants de lui et de la Compagnie, c'est-à-dire par des courtiers. La situation de ces collaborateurs de l'agent retiendra notre attention dans la deuxième partie de notre ouvrage. Enfin devant les besoins incessants de la fiscalité, il est naturel que l'activité de l'agent ne saurait y échapper et il s'agira de savoir sous quelle rubrique celle-ci devra être taxée.

Ayant ainsi achevé l'étude de la marche d'une agence d'assurances, il ne restera plus qu'à examiner quelques situations particulières qui ont pu donner lieu à des arrêts intéressants, telle celle de l'agent associé ; les relations de l'agent avec son conjoint, avec ses confrères, avec ses créanciers et débiteurs et ceux de la Compagnie.

Notons encore que les assureurs étrangers ont pris en France une certaine extension, de sorte que le légis-

lateur a cru devoir s'en occuper. Nous étudierons donc en finale la situation des agents d'assurances de Compagnies étrangères, en tant qu'elle donne lieu à des observations spéciales.

PREMIÈRE PARTIE

DE LA QUALIFICATION JURIDIQUE DE L'AGENT

Nous nous proposons d'étudier sous ce titre trois problèmes.

Nous examinerons d'abord quelle est la nature du contrat qui lie l'agent à sa Compagnie. Il s'agira ensuite de savoir si l'agent est ou non un commerçant. Enfin nous devrons nous demander si l'agent est un préposé de sa Compagnie.

CHAPITRE PREMIER

DE LA NATURE DU CONTRAT LIANT L'AGENT A SA COMPAGNIE

Comme nous le disions plus haut, trois voies s'ouvrent devant nous :

1° La théorie du louage de services ;
2° La théorie du mandat, et
3° Celle du contrat d'entreprise.

SECTION 1

De la théorie du louage de services

Examinons donc d'abord s'il est possible de faire rentrer la situation d'agent d'assurances dans celle du louage de services.

La question qui se pose de prime abord est de savoir comment il y a lieu de définir le contrat de louage de services.

Le législateur ne s'est pas préoccupé de ce problème; les articles 1779 et suivants du Code civil sont muets

à ce sujet. Les définitions des auteurs ne sont pas concordantes. Nous nous rallions toutefois à celle de MM. Planiol et Ripert [1], se basant sur l'étude des solutions jurisprudentielles :

« Le contrat de travail est une convention par laquelle une personne met son activité professionnelle à la disposition d'une autre personne sous la direction de celle-ci, et à son profit, moyennant une rémunération appelée salaire.

« Celui qui s'engage à travailler est qualifié d'employé ou de salarié, celui au profit de qui et sous la direction de qui le travail est fait est appelé employeur ou patron. »

Ainsi des arrêts se servent, à propos de l'agent, du terme même d'employé [2].

La jurisprudence reconnaît à l'agent les caractères d'un louage de services, lorsqu'elle se trouve en présence des signes, tels que l'attribution d'un salaire global [3], ou la soumission constante aux ordres de la Compagnie [4].

Parmi les auteurs, M. Ancey [5], par exemple, qualifie d'employés les agents rémunérés par des appointements fixes, par opposition à ceux payés à la commission. Ce point de vue semble toutefois oublier que, à côté d'un salaire au temps, peut exister un salaire aux pièces qui ne fait pas perdre à l'ouvrier la qualité de salarié. Cette

---

(1) Planiol et Ripert, Traité pratique de Droit Civil français, Tome XI, N° 767.

(2) Limoges, 19 juillet 1935, *L'Assureur et l'Assuré*, N° du 20 septembre 1935.

(3) Cass. Req., 16 avril 1907, S. 1911-1-366 ; Cass. Crim., 17 février 1876, S. 1876-1-327 ; Alger, 1er mars 1906, S. 1911-1-366.

(4) Cass. Crim., 8 mai 1903, S. 1905-1-153.

(5) Ancey, L'Agent d'Assurances, La Prime, Paris, 1919, page 3.

considération nous amène à penser que le mode de rémunération ne devrait pas entrer en ligne de compte pour nous prononcer sur la condition juridique de l'agent.

Nous trouvons d'ailleurs rarement la théorie du louage de services à l'état pur ; elle sera plutôt mitigée. Ainsi la jurisprudence attribuera souvent au contrat d'agence un caractère mixte [6], le faisant participer à la fois du louage d'industrie et du mandat.

Des auteurs se prononcent dans ce sens. Citons M. Sumien [7] qui toutefois évite d'indiquer le critérium à adopter pour savoir quand il y aura louage de services et quand il y aura mandat ; « c'est une question de fait et de circonstances. »

M. Perreau [8] abondera dans le même sens, en essayant de préciser :

« Chargés de représenter leur Compagnie, en préparant et concluant des polices et des avenants, recueillant des primes, déterminant et payant des indemnités pour sinistres, ils (les agents) paraissent bien être des mandataires. Cependant outre leurs démarches verbales et écrites auprès des clients éventuels, ils doivent prendre toutes mesures de publicité, faisant connaître leur Compagnie et ses opérations (plaques, affiches, annonces de presses, distribution et envoi de tracts et prospectus), garder les archives et tenir les registres de

---

(6) Orléans, 2 mars 1898, S. 1898-1-269, *Gaz. Pal.*, 1898-2-32 ; Trib. Civ. Seine, 18 juin 1903, *Gaz. Trib.*, 1903-2-317.

(7) Sumien, Traité théorique et pratique des assurances terrestres et des opérations de capitalisation et d'épargne, 4e éd., Dalloz, Paris, 1937, N° 502.

(8) La loi du 16 décembre 1927 et ses répercussions sur le contrat de mandat, M. E.-H. Perreau, *Revue trimestrielle de droit civil*, 1928, p. 819 et suiv.

compte ; ici leur rôle est *plutôt* celui de locateurs de services. »

M. Guichard [9], en analysant la jurisprudence, arrive à la conclusion qu'elle ne s'est pas inspirée d'une idée directrice. Elle s'est plutôt reportée aux « clauses du contrat et à l'intention des parties » [10] ou bien a voulu protéger les tiers victimes des agissements d'un agent auquel elle a alors conféré la qualité de préposé de la Compagnie. Nous nous rallions à ses conclusions [11], aux termes desquelles l'agent d'assurances n'est pas un locateur de services, bien que bénéficiant depuis la loi de 1927 de la faveur du délai-congé. Si cette assimilation a été décidée législativement, c'est que justement elle ne s'imposait pas comme suite à l'analyse de la situation d'agent d'assurances.

Il est vrai qu'un récent arrêt de la Chambre Civile de la Cour de Cassation permettrait de croire que cette haute juridiction admet que l'attribution du bénéfice du délai-congé a pour conséquence de classer le contrat d'agence dans le louage de services [12]. Le passage litigieux est rédigé comme suit :

« Attendu que si, aux termes de la loi du 16 décembre 1927, le contrat qu'une Compagnie d'assurances passe sans détermination de durée avec un de ses agents peut cesser à tout moment par la volonté d'un seul des contractants, cette résiliation peut, comme en matière de louage de services et dans les mêmes conditions, donner lieu à des dommages-intérêts ;

---

(9) Guichard, De la qualité juridique des agents d'assurances, Aix, 1934, p. 53 et suiv.

(10) Cass. Req., 16 avril 1907, D. 1907-1-445 ; S. 1911-1-366 ; *Gaz. Pal.*, 1907-1-604.

(11) Guichard, *op. cit.*, p. 112.

(12) Cass. Civ., 15 décembre 1936, *Gaz. Pal.*, 20 janvier 1937, D.H. 1937, 84.

« Qu'il s'ensuit que le contrat par lequel l'agent s'engage, moyennant salaire, à travailler pour la société qui l'emploie n'étant pas régi par les règles du mandat, mais par celle du louage de services... »

Les derniers mots semblent poser le principe d'une équivalence absolue entre le contrat d'agence et le louage de services, mais ils sont en contradiction avec le paragraphe précédent qui se borne à constater la simple similitude des effets de la résiliation dans les deux hypothèses. Il semble bien que le dernier paragraphe soit à attribuer à un *lapsus calami* [13]. En effet il y a lieu de prendre en considération que l'exposé des motifs de la loi de 1927 précise que la nouvelle disposition législative doit créer cette assimilation quant aux effets de la résiliation mais sans modifier le caractère juridique de la profession d'agent d'assurances [14]. Des arrêts formels de la Chambre des Requêtes s'appliquant, il est vrai, à des faits antérieurs à 1927, indiquent nettement que le contrat d'agence n'est pas un contrat de louage de services [15]. D'ailleurs un arrêt très récent de la Chambre Criminelle de la Cour d'Appel de Dijon dénie à l'agent le caractère de préposé [16]. Pour ces motifs, nous estimons donc que la loi de 1927 n'a pas transformé le contrat d'agence en un contrat de travail.

En effet le véritable critère du louage de services, tel

---

(13) L'arrêt de la Cour de Cassation du 15 décembre 1936 et la situation juridique des Agents généraux, par M. René Lefebvre, *La Prime*, 1937, p. 72.

(14) *Chambre des Députés*, Annexes N° 3979, *J. O.*, 11 octobre 1927, p. 231 ; N° 4324, *J. O.*, 30 octobre 1927, p. 617. — *J. O.*, 4 juin 1927, p. 1748. — *Sénat*, Annexes N° 301, *J.O.*, 16 octobre 1927, p. 478 ; N° 398, *J. O.*, 20 octobre 1927, p. 543. — *J. O.*, 14 décembre 1927, p. 1275.

(15) Cass. Req., 29 avril 1931, *Ass. terr.*, 1931, p. 765 ; Cass. Req., 29 juillet 1931, *Ass. terr.*, 1931, p. 995.

(16) Dijon, 20 février 1936, D.H., 1936, 202 ; *Ass. terr.*, 1936, p. 527.

qu'il est admis par MM. Planiol et Ripert [17], consiste dans « la notion de subordination juridique qui est la seule précise parce qu'elle correspond à un droit et à une obligation : le droit du patron de commander à son employé, et l'obligation de celui-ci d'obéir. » C'est ainsi qu'une décision très récente de la Cour d'Appel de Paris [18] admet qu'on peut être lié à un employeur par un contrat de travail, alors même que la rémunération ne comporterait aucun traitement fixe et serait uniquement à la commission. Tout le problème réside dans la question de savoir si des ordres peuvent être donnés au représentant, tenu de les exécuter. Or une surveillance constante de la Compagnie n'est qu'illusoire; ses inspecteurs ambulants font plutôt du contrôle. La situation d'agent locateur de services n'existe donc pas et comme le dit M. Guichard [19], « si néanmoins le cas se révélait, nous ne serions plus en présence d'un véritable « agent », mais d'un employé d'un ordre particulier, à qui il faudrait bien se garder d'étendre cette dénomination. »

Signalons encore pour être complets que certains arrêts prennent argument de la promesse de ne représenter qu'une Compagnie et de lui abandonner tout son temps [20], pour en déduire une étroite subordination et, par voie de conséquence, l'état d'employé. Toutefois, théoriquement, rien n'empêche un salarié de consacrer son activité à plusieurs employeurs.

---

(17) Planiol et Ripert, *op. cit.*, T. XI, N° 792.
(18) Paris, 15 janvier 1934, *Gaz. Trib.*, 23 mars 1934.
(19) Guichard, *op. cit.*, p. 108.
(20) Rouen, 9 mars 1889, S. 1892-1-338 ; Toulouse, 16 novembre 1887, S. 1888-2-28.

SECTION 2

De la théorie du mandat

Nous venons d'achever l'étude de la théorie du louage de services et avons pu constater que les partisans de cette idée cherchent, en général, à l'appuyer à la théorie du mandat. Les deux caractères d'employé et de mandataire se retrouveraient chez l'agent. La marche normale de notre plan nous impose donc maintenant un examen critique de la théorie du mandat.

Avant même d'entrer dans le fond du sujet, nous tenons à rappeler l'intérêt ancien, mais primordial qui s'est attaché à cette théorie : c'est celle qui le plus souvent a été défendue par les Compagnies. En effet l'article 2004 du Code civil dispose que : « Le mandant peut révoquer sa procuration quand bon lui semble. » En d'autres termes, c'est admettre la révocation « *ad nutum* » ; la Compagnie pourrait renvoyer ses agents sans délai et sans que ceux-ci puissent prétendre à des dommages et intérêts. Ce point de vue a été violemment combattu par les agents qui, au moins depuis la loi du 27 décembre 1890, complétant l'article 1780 du Code, avaient intérêt à soutenir qu'à leur situation se superposait un louage de services, ce qui leur permettait de prétendre au délai-congé et à une indemnité de résiliation. La loi du 16 décembre 1927 semble leur avoir donné raison au moins sur ce point.

MM. Planiol et Ripert [1] définissent le mandat comme suit :

---

(1) *Op. cit.*, Tome XI, N° 1427.

« Le mandat est le contrat par lequel une personne, appelée mandant, donne à une autre, appelée mandataire, le pouvoir d'accomplir en son nom et place un ou plusieurs actes juridiques.

« Cette définition se rapproche de celle que donne du mandat l'article 1984 ; toutefois elle le complète, en précisant qu'il s'agit d'actes juridiques, et non d'actes matériels, ce qui distingue le mandat du louage de services et de l'entreprise. »

Rien depuis notre Code ne s'oppose d'ailleurs à une rémunération à attribuer à un mandataire ; l'article 1986 prévoit en effet que : « Le mandat est gratuit, à moins qu'il n'y ait convention contraire. » Cette disposition a donné naissance à la théorie du mandat salarié.

Ainsi on rencontre par exemple dans les lettres de nomination remises aux agents des passages qui évoquent nettement l'idée de mandat, tels que :

« Vous pourrez souscrire sans autorisation spéciale de la Compagnie des polices sur risques prévus au tableau de pleins ci-annexé, en vous conformant aux instructions précises y contenues. »

Les arrêts favorables à l'idée de mandat sont nombreux. Parmi ces décisions, on peut distinguer celles qui ne retiennent qu'un seul caractère, celui de mandataire; d'autres qui admettent qu'à la qualité de mandataire vient s'ajouter un autre élément, le louage de services. Les arguments invoqués seront toutefois identiques. La théorie pure du mandat s'attachera soit au fait que l'agent conserve, en principe, son indépendance, gardant par exemple le libre emploi de son activité, le mettant à même de représenter d'autres Compagnies [2], soit

(2) Cass. Req., 29 avril 1931, *Ass. terr.*, 1931, p. 765 ; Cass. Req., 29 juillet 1931, *Ass. terr.*, 1931, p. 995.

au mode de rémunération consistant dans le paiement à la commission [3]. D'autres décisions que nous relevions déjà dans notre section précédente, soutiennent, pour les mêmes motifs, le caractère mixte de la condition juridique de l'agent.

Nombreux sont les auteurs qui défendent ce point de vue, en se basant sur l'analyse de la jurisprudence. Citons : M. Gauvin [4], M. Sumien [5] et MM. Planiol et Ripert [6].

L'étendue des pouvoirs conférés aux agents est d'ailleurs variable. Ils diffèrent de Compagnie à Compagnie, et même, chez une même Compagnie, suivant la branche prise en considération. On dit que, d'habitude, dans la branche incendie, les pouvoirs des agents sont plus larges (le passage de la lettre de nomination que nous citions plus haut se rapporte à l'assurance incendie). Les pouvoirs des agents dans la branche accidents seraient plus limités [7]. Donnons à titre d'exemple l'extrait d'un traité d'agence se rapportant à cette branche d'assurance :

« La Compagnie vous donne pouvoir de traiter des assurances dans votre circonscription, mais il vous est interdit de donner couverture au proposant avant d'y être autorisé spécialement dans chaque cas... La signature des polices, avenants, quittances et autres documents est réservée exclusivement à la Direction. »

---

(3) Cass. Req., 26 octobre 1891, D. 1892-1-411 ; S. 1892-1-551 ; Cass. Req., 29 juillet 1931, *Ass. terr.*, 1931, p. 995.

(4) Gauvin et Roux, Le manuel de l'inspecteur et de l'agent, 5e éd., *Argus*, Paris, 1927, p. 246 et suiv.

(5) *Op. cit.*, N° 502.

(6) *Op. cit.*, Tome XI, N° 1432, 3°.

(7) A noter cependant le modèle N° 5 de l'Arrêté du 13 janvier 1937, obligeant les assureurs étrangers, qui confèrent à leurs agents des pouvoirs de gestion directe, à leur reconnaître des pouvoirs très étendus.

Notons cependant que cette variabilité des pouvoirs de l'agent de branche à branche est plus une question de degré que de nature. La Compagnie se réserve la signature des affaires délicates, exigeant par exemple des connaissances juridiques spéciales comme dans l'assurance de la responsabilité civile ou des accidents ; elle fera de même en assurance contre l'incendie, lorsqu'il s'agira de risques nécessitant des connaissances techniques particulières, tels que l'assurance d'industries. Ces risques figurent alors sur le « tableau des pleins » annexé à la lettre de nomination de l'agent, l'obligeant ainsi à demander également l'autorisation spéciale et préalable du siège social.

L'idée de mandat fait admettre à la jurisprudence que — hors les cas où la compétence des tribunaux est fixée par les dispositions de la loi du 2 janvier 1902 (reprises par l'article 3 de la loi du 13 juillet 1930) — la Compagnie est valablement assignée, par application des articles 59 et 420 du Code de procédure civile, au siège de chaque agence possédant des pouvoirs assez étendus pour la représenter en justice [8]. Agissant en justice au nom et pour le compte de leur Compagnie, les agents ne peuvent se voir opposer la maxime : « *Nul en France ne plaide par procureur.* » [9]

---

(8) Toulouse, 27 juillet 1872, S. 1876-1-475. — Aux termes du § 48 de la loi (allemande) du 30 mai 1908 sur le contrat d'assurances, maintenue en vigueur dans les départements du Haut-Rhin, du Bas-Rhin et de la Moselle, sous forme de législation locale :

« Lorsqu'un agent d'assurance a négocié ou conclu le contrat, les actions judiciaires dirigées contre l'assureur relativement à l'assurance sont de la compétence du tribunal du lieu où l'agent avait son établissement professionnel ou, à défaut d'un tel établissement, son domicile, lors de la négociation ou de la conclusion de l'affaire.

« La compétence déterminée à l'alinéa 1, ne peut pas être exclue par une convention contraire. »

(9) Cass. Civ., 14 décembre 1886, S. 1888-1-63.

Les arguments que nous venons d'exposer n'ont toutefois pas rallié tous les auteurs à la théorie du mandat. Ainsi M. Guichard [10], s'attachant aux critères de la jurisprudence, fait valoir que le paiement à la commission n'est pas seul réservé au contrat de mandat. Une rémunération proportionnelle est, par exemple, possible dans le louage de services, avec le salaire aux pièces. D'autre part, l'indépendance dans l'exercice des fonctions, bien que ne se retrouvant pas dans tous les contrats, peut également se retrouver ailleurs que dans le mandat. Il ne faut d'ailleurs pas perdre de vue que, en ce qui concerne la dénonciation du traité d'agence, la loi de 1927 a assimilé l'agent à un locateur de services.

Remarquons en passant, comme le fait observer très justement M. Moulin Saint-Just [11], que la théorie du mandat salarié pourrait aussi se retourner, en dehors du cas de la résiliation du contrat, contre les agents, étant donné que les tribunaux se reconnaissent le droit d'apprécier la rémunération promise au mandataire et de la réduire éventuellement [12].

Enfin, il faut objecter à la théorie pure du mandat, en se basant sur la définition de M. Planiol que nous citions au début de notre section, que quelque chose de plus vient s'y ajouter. En effet, outre les actes juridiques, l'agent doit également exécuter des actes matériels, par exemple visiter la clientèle et faire établir les contrats et quittances, tenir les registres de comptabilité. Au mandat se superposerait donc un louage de services ou un contrat d'entreprise. Retenons toujours

---

(10) *Op. cit.*, p. 44 à 52.
(11) Moulin Saint-Just, Le statut juridique des agents d'assurances, Paris, 1930, p. 58.
(12) Planiol et Ripert, *op. cit.*, T. XI, N° 1484.

que la seule théorie du mandat ne suffit pas à définir la condition des agents d'assurances.

M. Courtot [1], reprenant les arguments de M. Guichard, va même plus loin et, se basant sur la limitation des pouvoirs des agents, affirme que la jurisprudence a confondu deux notions : la représentation juridique viendrait à disparaître complètement dans certains cas extrêmes, pour ne laisser place qu'à la représentation au sens large du mot, c'est-à-dire la situation de simple correspondant. Sans plus approfondir cette assertion pour le moment, passons à l'étude de la théorie du contrat d'entreprise.

SECTION 3

De la théorie du contrat d'entreprise

Comme pour les autres catégories de contrats, le législateur n'a pas non plus fourni de définition au sujet de l'entreprise. Les arrêts tendant à faire rentrer l'agent d'assurances dans la catégorie des entrepreneurs ne sont pas nombreux [1*bis*]. Toutefois les auteurs se sont montrés de plus en plus favorables à cette assimilation. Nous rencontrons parmi eux, comme chef de file, M. Barrault qui n'appuie ses affirmations sur aucune définition de l'entreprise. La théorie sera développée par des auteurs qui pousseront l'analyse un peu plus avant.

M. Barrault constate que l'agent dans l'exploitation

---

(1) Courtot, De la condition juridique des agents d'assurances, Grenoble, 1933, p. 151.

(1 *bis*) Cass. Req., 15 avril 1907, *Gaz. Trib.*, 1907-1-161.

de sa profession se comporte comme un spéculateur qui espère que ses frais seront inférieurs au total de ses commissions [2]; il est donc comparable à un agent d'affaires [3], par conséquent commerçant [4] et entrepreneur [5].

L'idée sera reprise par M. Guichard et par M. Courtot. Il existe de nos jours une tendance à expliquer par la théorie de l'entreprise des activités professionnelles que l'on rangeait précédemment sous le mandat salarié. L'essor assez récent de ces idées nous expliquera pourquoi la doctrine n'est pas encore arrivée à établir le critère permettant de reconnaître l'entrepreneur.

M. Guichard [6] rattache sa théorie à la définition donnée par M. Planiol [7] :

« Le contrat d'entreprise est celui par lequel une personne se charge d'accomplir pour une autre un travail déterminé, moyennant un prix calculé d'après l'importance du travail. »

Le mode de rémunération de l'agent est fixé par une sorte de marché sur série de prix. C'est un marché à prix fait par article : tant de commission par unité de prime perçue.

Cependant il est possible d'objecter à cette théorie que la rémunération de l'agent peut parfois être fixe. De plus, en examinant les lettres de nomination, nous sommes frappés par des obligations qui ne sont pas caractéristiques de l'entreprise, telles que : l'attribution d'une résidence, d'une circonscription ; l'autorisation accordée à la Direction Générale, de faire vérifier par un de ses

---

(2) Barrault, Les agents d'assurances, Paris, 1917, p. 27.
(3) *Op. cit.*, p. 40.
(4) *Op. cit.*, p. 36.
(5) *Op. cit.*, p. 27, 36, 40.
(6) *Op. cit.*, p. 58 à 65.
(7) Planiol, Traité élémentaire de droit civil, T. II, N° 1897.

délégués la gestion de l'agence, y compris celle des sous-agents ; le droit accordé à cette même Direction d'exiger le renvoi des sous-agents ; enfin, l'interdiction de travailler, sauf autorisation préalable, pour le compte d'une Compagnie concurrente.

Nous devons ajouter à ces considérations que l'entreprise ne se conçoit que pour l'exécution d'actes matériels et non pour des actes juridiques. Or l'agent représente également, au moins en partie, sa Compagnie. Enfin nous retrouvons à nouveau la loi de 1927 qui, du moins pour la résiliation, assimile la situation de l'agent à un louage de services.

Evitant de rattacher sa théorie au mode de rémunération, M. Courtot part de la définition de l'entreprise, admise par MM. Planiol et Ripert [8] :

« Il y a entreprise toutes les fois qu'un travail rémunéré est fait librement pour le compte d'autrui. »

Il est certain que dans ces conditions l'objection qui pouvait être tirée, dans certaines situations, de la fixité du salaire de l'agent ne porte plus. Mais alors les conventions accessoires, qu'auparavant nous ne pouvions considérer comme caractéristiques de l'entreprise, nous paraîtront incompatibles avec l'idée d'indépendance que l'on met maintenant en avant. Comment expliquer en effet dans ce deuxième système l'obligation de résidence, l'attribution d'une circonscription, le droit de contrôle de la Direction ou la convention d'exclusivité au profit d'une Compagnie déterminée ?

Et en fin de compte nous serons à nouveau obligés de constater que l'entrepreneur ne représente pas le maître de l'ouvrage et la solution de la loi de 1927 reste inexpliquée.

(8) *Op. cit.*, T. XI, N° 907.

Nous sommes donc amenés à rejeter les deux théories de l'agent-entrepreneur. En éliminant cependant celle fondée sur la définition que nous citions en deuxième lieu, nous avons par là même nié l'indépendance de l'agent. L'idée pourra naître de nous taxer d'inconséquence, étant donné que nous avons admis précédemment [9] que la Compagnie n'est pas autorisée à donner un ordre à l'agent.

Toutefois nous tenons à établir une distinction entre l'ordre et les instructions de la Compagnie. La faculté reconnue à la Compagnie de s'adresser à ses organes par voie d'instructions est généralement confirmée expressément par la lettre de nomination, mais dans le silence de celle-ci devrait être admise tacitement. D'après la jurisprudence, les circulaires adressées par une Compagnie à son agent sont des mesures d'administration qui ne peuvent modifier unilatéralement le traité conclu entre les parties, elles ne peuvent qu'en régler les détails d'application [10].

Pour bien nous faire comprendre, prenons un exemple concret. L'agent, tel jour déterminé, se trouve en présence des opérations ci-après à effectuer : renouvellement d'une police, encaissement d'une prime, reconnaissance d'un sinistre, affaire nouvelle à réaliser. Il est bien certain que l'ensemble de ces travaux rentrent dans les obligations contractuelles de l'agent, mais la Compagnie lui laisse le choix des moyens, lui permet d'apprécier dans quel ordre ces opérations s'exécuteront le mieux. Toutefois si l'une ou l'autre de ces obligations venait à être perdue de vue, la Compagnie peut les rap-

---

(9) V. *supra*, 1re section.

(10) Trib. civ. Lyon, 14 mai 1885, *J. des Ass.*, 1885, p. 598 ; Nancy, 29 juin 1889, S. 1890-2-226.

peler à son agent. Elle pourrait aussi imposer, par exemple, le mode de comptabilité qui lui paraîtrait le plus approprié pour son contrôle ou préciser les obligations de l'agent sur d'autres points.

Ajoutons encore que, même dans le cas où les instructions de la Compagnie portent sur un point déterminé, tel que par exemple la tenue de la comptabilité, il ne s'agit pas d'un ordre de patron à employé. En effet il n'existe aucune obligation d'exécuter personnellement le travail. L'agent peut se décharger sur ses employés et le contrat de louage de services excluerait la faculté de remplacement [11]. Il est vrai que l'on pourrait être tenté de comparer l'agent — transmettant les instructions de sa Compagnie à un de ses auxiliaires — à un employé supérieur se déchargeant des ordres de son patron sur un employé inférieur. Le rapprochement serait toutefois erroné. L'auxiliaire de l'agent est son salarié et non celui de la Compagnie, alors que, dans l'autre cas, l'employé inférieur reste un salarié du patron et non de l'employé supérieur. De plus le patron pourrait, le cas échéant, exiger que le travail demandé soit exécuté personnellement par l'employé supérieur, sans le recours à l'employé inférieur, alors que dans le cas de la Compagnie d'assurances, celle-ci ne peut demander qu'une chose : c'est que le travail soit fait, sans indication d'une personne déterminée. Il ne s'agit donc pas d'un ordre de patron à salarié, mais d'une simple obligation de faire. Du reste la faculté pour la Compagnie de préciser des points du traité d'agence doit être considérée comme lui ayant été réservée expressément ou tacitement, selon les circonstances. A la convention

(11) Planiol et Ripert, *op. cit.*, T. XI, N° 843.

synallagmatique se superpose un contrat unilatéral ; celui-ci, aux termes de l'article 1103 du Code civil, se caractérise par le fait « qu'une ou plusieurs personnes sont obligées envers une ou plusieurs autres, sans que de la part de ces dernières il y ait d'engagement. »

En résumé, si nous avons été amenés à nier la dépendance absolue de l'agent qui se caractériserait par la subordination juridique de l'agent consistant dans l'obligation d'obéir à des ordres de la Compagnie, il serait tout aussi faux de vouloir en déduire une indépendance absolue. Il s'agit en l'occurence d'une indépendance relative ou, ce qui revient au même, d'une dépendance relative, dont l'origine reste à préciser.

SECTION 4

Examen critique

Résumons les constatations que nous avons faites au cours des trois premiers chapitres.

Nous avons vu que la condition de l'agent d'assurances ne se caractérise pas par un louage de services. En effet il n'y a pas de subordination juridique se concrétisant dans l'obligation d'obéir à des ordres de la Compagnie.

Il ne s'agit pas non plus d'une entreprise. Car le contrat d'agence comporte des obligations incompatibles avec l'indépendance d'un entrepreneur.

Enfin il ne s'agit pas d'un mandat pur et simple. En effet en plus des actes juridiques que l'agent doit accomplir, il doit également effectuer des actes matériels.

Si aucune des trois théories prise isolément ne répond

à l'analyse exacte de la condition juridique de l'agent, pouvons-nous aboutir à un résultat meilleur en les combinant ? Des partisans d'une théorie mixte l'affirment; citons à titre d'exemple M. Courtot.

Mais comment alors faire cadrer les principes de trois institutions différentes, au cas où, nécessairement, elles impliquent dans l'une ou l'autre de leurs conséquences des solutions divergentes ?

M. Courtot [1] propose une solution qui tend :

1° à protéger l'agent par la théorie de l'ordre public;

2° à tenir compte de l'intention des parties ;

3° à appliquer les règles du contrat principal.

Nous ne sommes pas convaincus par cette argumentation. Nous sommes d'avis que, si aucun des trois contrats ne répond à l'analyse logique de la situation de l'agent d'assurances, la combinaison des trois systèmes ne doit pas aboutir à un meilleur résultat. On peut d'ailleurs se demander à quoi correspond cette notion de contrat principal.

Ayant ainsi écarté le principe de la théorie mixte, nous nous demanderons encore si nous devons accepter la théorie du mandat salarié.

Celle-ci a fait l'objet d'une étude très générale par M. Paul Colin [2]. L'auteur passe en revue l'évolution qu'a subie la notion du mandat salarié et s'applique à rechercher les conséquences qui en découlent. Toutefois, au terme de son étude, il constate que « l'on ne manquera pas de regretter que tant de solutions contradictoires se soient offertes, qu'un nombre aussi élevé de directives différentes ait été présenté par notre jurisprudence.

---

(1) *Op. cit.*, p. 134.

(2) Paul Colin, De la détermination du mandat salarié, th. Paris, 1931.

Des applications pratiques nombreuses, où voisinent les règles les plus diverses se sont montrées particulièrement rebelles à être rangées dans une catégorie réelle donnée, encore que l'on se soit accordé sur la catégorie qu'il eût fallu appliquer. » [3]

M. Colin oppose ainsi au cours de son étude le représentant de commerce et le commis-voyageur. Ils sont tous deux reconnus comme mandataires salariés [4] et, bien que leur activité professionnelle se rapporte à la même branche, le commerce, leurs statuts sont différents. Nous pouvons de même essayer de comparer les règles applicables aux agents d'assurances et les principes juridiques qui régissent la profession de courtier d'assurances. Les deux sont des intermédiaires d'assurances, classés généralement parmi les mandataires salariés, les premiers représentant les Compagnies, les seconds les assurés. Cette diversité ne les empêche cependant pas d'être rémunérés tous les deux par l'assureur. Mais, bien que leur rémunération émane de la même source, les courtiers se constituent un portefeuille, tandis que les contrats amenés par les agents deviennent la propriété des Compagnies.

Des auteurs aboutissent alors à cette conclusion que « les contrats nommés sont seulement des espèces où tous les contrats de la pratique ne sauraient trouver gîte [5] » ; on ne doit pas chercher « à faire entrer des

---

(3) Paul Colin, *op. cit.*, N° 140.

(4) La loi du 18 juillet 1937, instituant le statut légal des voyageurs, représentants et placiers du commerce et de l'industrie, attribue à ces intermédiaires la qualité de salariés, en tant qu'ils ne font aucune opération pour leur compte personnel.

(5) Charles Falque-Pierrotin, Le mandat, ses éléments constitutifs. th. Caen, 1933, p. 163.

contrats nouveaux ignorés par le législateur dans les cadres tout faits des contrats nommés [6] ».

Dans ces conditions, ne nous reste-t-il plus qu'à accepter la conception d'une situation *sui generis* ? M. Guichard [7] adresse à cette théorie quatre reproches :

1° elle manque de netteté ;

2° elle oblige dans chaque espèce d'examiner les clauses du contrat d'agence ;

3° elle ne permet pas de résoudre une difficulté à l'avance ;

4° c'est une conception négative dans ses conséquences.

Examinons ces arguments.

Nous ne voudrions pas affirmer que la situation de l'agent se place entièrement en dehors du Code.

Nous constatons en premier lieu que l'agent est tenu à certaines obligations vis-à-vis de sa Compagnie. Cette dernière, elle aussi, prend différents engagements. L'article 1101 du Code civil distingue trois sortes de conventions : l'obligation de donner, de faire ou de ne pas faire. Comme il ne s'agit pas d'une obligation de donner (c'est-à-dire de transférer la propriété), nous admettrons que le contrat d'agence équivaut à une obligation de faire, parfois aussi une obligation de ne pas faire.

Il nous reste à en indiquer rapidement les caractères essentiels, en essayant de montrer que notre théorie permet de tenir compte des desiderata de M. Courtot, tout en réfutant les arguments invoqués par M. Guichard à l'encontre de la théorie *sui generis*.

M. Courtot veut :

1° Tenir compte de l'intention des parties. — L'ar-

(6) Même observation que sous le N° 5.
(7) *Op. cit.*, p. 65 et 91.

ticle 1134 du Code civil dit que : « Les conventions légalement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites... Elles doivent être exécutées de bonne foi. » Et l'article 1156 dispose que : « On doit dans les conventions rechercher quelle a été la commune intention des parties contractantes, plutôt que de s'arrêter au sens littéral des termes. » Notre théorie générale des obligations aboutit donc au résultat recherché.

2° M. Courtot se propose de protéger l'agent par la théorie de l'ordre public. — Le principe de l'article 6 du Code civil, le respect de l'ordre public, est général. L'article 1135, relatif à la matière des obligations, va même plus loin. Il dispose que : « Les conventions obligent non seulement à ce qui y est exprimé, mais encore à toutes les suites que l'équité, l'usage ou la loi donnent à l'obligation d'après sa nature. »

3° En cas de doute, M. Courtot veut appliquer les règles du contrat principal.

Nous avons déjà eu l'occasion de critiquer ce critère qui, à notre avis, ne résout rien. Nous ne voudrions comme preuve que la question de la résiliation du contrat d'agence, aujourd'hui résolue par la loi du 11 décembre 1927. Mais comment devait-on résoudre le problème auparavant en face de cette construction bicéphale constituée par le mandat accolé au louage de services ? Fallait-il admettre la révocation *ad nutum* ou le droit au délai-congé ? La doctrine et la jurisprudence n'ont pu se mettre d'accord sur ce point. Seul le législateur a pu les départager.

Par sa troisième conclusion, M. Courtot encourt d'ailleurs à notre avis le premier des reproches que M. Guichard adresse à la théorie *sui generis*. Les griefs de notre dernier auteur sont les suivants :

1° La théorie *sui generis* manque de netteté. — M. Guichard examine dans chaque cas, si l'agent est un agent assimilable à un employé ou à un entrepreneur. Cette diversité de régime serait certainement regrettable, au moins pour la facilité de la compréhension de la situation, mais nous devrions l'accepter, si elle était conforme à l'analyse juridique de la situation d'agent. Nous avons cependant montré précédemment qu'il ne saurait être question d'agent employé ou entrepreneur et évitons donc le premier reproche de M. Guichard.

2° Le même auteur voit un inconvénient à examiner dans chaque espèce les clauses du contrat d'agence. — Nous avons vu que, aux termes de l'article 1135 du Code civil, « les conventions obligent non seulement à ce qui y est exprimé, mais encore à toutes les suites que l'équité, l'usage ou la loi donnent à l'obligation d'après sa nature ». Les obligations de l'agent « peuvent résulter implicitement de la nature du contrat [8] ». Il y a donc des règles d'ordre général, mais il est possible d'y déroger en vertu du principe de la liberté des conventions, en tant que l'ordre public n'est pas mis en échec. Il semble donc que le second reproche de M. Guichard ne soit pas à prendre en considération.

3° En troisième lieu, la théorie *sui generis* serait une conception négative dans ses conséquences. — Il est bien certain que, ayant admis que le contrat d'agence n'est ni un louage de services, ni un mandat, ni un contrat d'entreprise, nous soyons amenés à rejeter des conséquences juridiques qui seraient celles de l'un ou l'autre ou même des trois de ces contrats. Mais cela seul consti-

(8) Perreau, *op. cit.*, p. 111, note 1.

tue déjà un résultat. De plus le Code lui-même n'a pas eu la prétention d'englober la vie juridique dans des cadres tracés une fois pour toutes. Il prévoit que des contrats « innomés » peuvent exister. L'article 1107 du Code civil dispose en effet que « les contrats, soit qu'ils aient une dénomination propre, soit qu'ils n'en aient pas, sont soumis à des règles générales, qui sont l'objet du présent titre (des contrats ou des obligations conventionnelles en général) ».

4° Comment alors résoudre les difficultés qui peuvent se présenter à l'occasion de ces contrats ? M. Guichard affirme qu'il n'est pas possible de les résoudre à l'avance. — A considérer les hésitations de la jurisprudence pour classer le contrat d'agence et pour établir les conséquences qui doivent en découler, il semblerait bien que le reproche soit fondé. La doctrine est d'ailleurs également divergente dans ses conclusions. Elles se sont cependant toutes les deux égarées dès leur principe dans l'analyse du contrat d'agence. La fonction d'agent, pour ainsi dire ignorée à la promulgation du Code, s'est toutefois précisée au cours du dernier siècle, par une jurisprudence assez abondante qui s'est souvent beaucoup plus préoccupée des conséquences pratiques, donc des nécessités de la profession et dont nous essayerons de dégager dans la suite une ligne directrice. Dans les derniers temps, le législateur est d'ailleurs également intervenu dans la matière.

Précisons de plus qu'en affirmant que le contrat d'agence n'est ni un louage de services, ni un mandat, ni un louage d'entreprise, nous n'entendons pas exclure que « les suites que l'équité ou la loi donnent à l'obligation d'après sa nature » ne nous amènent à admettre

l'une ou l'autre des conséquences découlant de l'un ou l'autre de ces contrats.

En résumé, dans les rapports entre agent et Compagnie, le traité d'agence est basé sur l'intention des parties, tempéré par les principes de l'ordre public ; notre théorie sera une, tout en tenant compte, le cas échéant, des conventions licites qui s'adjoignent à un contrat d'agence. Pour la solution des difficultés, nous nous référerons aux principes généraux des obligations, à la jurisprudence et aux dispositions légales.

Toutefois notre théorie générale des obligations ne résout les difficultés qu'entre parties et non vis-à-vis des tiers. Qu'est-ce que l'agent à leur égard ? Ayant rejeté l'idée de mandat et celle de mandat salarié, la solution peut à prime abord sembler difficile à trouver. Nous sommes d'avis qu'il faut la rechercher dans la théorie de la représentation.

Au sujet de la nature juridique et du domaine de cette institution, MM. Planiol et Ripert nous apprennent que [9] :

« Malgré sa grande utilité et la simplification qu'elle réalise, la conception de la représentation était étrangère au droit romain primitif. Elle ne s'est formée que lentement et elle ne fait, dans les Codes français, l'objet d'aucune réglementation d'ensemble, distincte de celle du mandat. De là est venue l'idée que la représentation est liée essentiellement au mandat. »

Nos auteurs définissent et décrivent l'utilité de la représentation comme suit [10] :

« Le principe de la personnalité des engagements contractuels et de leurs effets, consacré par les articles

(9) *Op. cit.*, T. VI, N° 55.
(10) *Op. cit.*, T. VI, N° 54.

1119 et 1165 du Code civil, n'empêche pas chacun des intéressés de se faire remplacer pour la conclusion d'un contrat par une autre personne. Ce remplacement prend le nom technique de représentation, lorsque l'acte est accompli par une personne pour autrui, de telle sorte que les résultats juridiques se produisent directement au profit du représenté et contre lui. La représentation apparaît donc comme le moyen pour une personne de réaliser, en se servant de la volonté d'autrui, les mêmes effets que si elle avait agi elle-même. »

Les conditions de la représentation sont au nombre de trois. La première, c'est la volonté propre du représentant. « La représentation véritable suppose une volonté propre du représentant. Le messager ou porte-parole (*nuntius*) qui apporte le consentement d'autrui sans pouvoir rien y changer ne doit pas être assimilé à un mandataire [11]. »

La seconde condition exigée pour qu'il y ait représentation, c'est l'intention de représenter autrui. « Le représentant et son co-contractant doivent avoir la volonté commune de faire naître les droits et obligations sur la tête du représenté. Cette *contemplatio domini* est indispensable pour que les effets du contrat se produisent non dans la personne du représentant, mais du représenté [12]. »

Enfin la troisième des conditions requises, c'est le pouvoir de représenter [13]. Ce pouvoir est conféré « soit par le représenté lui-même, préalablement ou après coup », c'est-à-dire par la Compagnie, « soit par la loi ou le juge ». Cette dernière observation nous permet

(11) Planiol et Ripert, *op. cit.*, T. VI, N° 57.
(12) Planiol et Ripert, *op. cit.*, T. VI, N° 61.
(13) Planiol et Ripert, *op. cit.*, T. VI, N° 62.

de comprendre que, même en l'absence de pouvoirs conférés par le traité d'agence, il puisse y avoir représentation. Ce point de vue est largement développé par la loi allemande du 30 mai 1908 sur le contrat d'assurances qui dans ses §§ 43 à 48 établit les conséquences légales des pouvoirs de représentation de l'agent.

Notre manière de voir n'est d'ailleurs pas contraire au droit français. Ainsi l'article 5, alinéa 2 de la loi du 13 juillet 1930 admet que« dans tous les cas où l'assuré a la faculté de demander la résiliation, il peut le faire à son choix et nonobstant toute clause contraire, soit par une déclaration faite contre récépissé au siège social ou chez le représentant de la Société, dans la localité, soit par acte extrajudiciaire, soit par lettre recommandée, soit par tout autre moyen indiqué dans la police [14] ». En d'autres termes, dans le domaine de la dénonciation du contrat d'assurance, l'agent représente pleinement la Compagnie.

De plus la jurisprudence a encore établi différents autres cas de représentation de plein droit, notamment au point de vue du paiement des primes. Ainsi il a été décidé que la qualité d'agent général permet aux tiers d'admettre que la personne revêtue de ce titre a pouvoir de recevoir les fonds [15], même lorsqu'une limitation de ses pouvoirs a été insérée dans les tarifs ou prospectus et qu'il n'est pas établi que ces tiers en avaient connaissance [16].

La même idée se trouve à la base du § 43, 4° de la loi allemande du 30 mai 1908 sur le contrat d'assurance, ainsi conçu :

---

(14) Cette disposition reproduit l'alinéa 2 de l'article 55 du décret du 8 mars 1922.

(15) Cass. Req., 23 oct. 1905, S. 1907-1-188.

(16) Cass. Crim., 19 janvier 1901, D. 1901-1-402 ; S. 1905-1-55.

« L'agent d'assurances... est considéré comme ayant... pleins pouvoirs pour :

4° Recevoir payement des primes, des intérêts et des frais, s'il est en possession d'un état des primes signé par l'assureur [17]. »

Le § 47 de la loi allemande va même plus loin. Il pose en principe que :

« Les restrictions apportées aux pouvoirs des agents (tels qu'ils sont définis aux §§ 43 à 46) ne sont opposables aux tiers que si ces derniers les connaissaient au moment de la conclusion de l'affaire ou de l'acte juridique, ou si leur ignorance est imputable à leur négligence grave. L'assureur ne peut se prévaloir d'une convention en sens contraire [18]. »

La jurisprudence italienne également adopte un point de vue analogue [19].

La législation française n'est cependant pas partout aussi claire que dans l'article 5, alinéa 2 de la loi du 13 juillet 1930, dans bien des cas elle se sert du mot « assureur » et il s'agit alors de savoir si l'agent équivaut entièrement à la Compagnie.

Quoi qu'il en soit, nous établirons encore, par la suite, différents autres cas de représentation de plein droit, en législation française, qu'il sera difficile de réduire à néant par la convention contraire.

Pour conclure, nous admettons que le traité d'agence

---

(17) La traduction de cette loi en français a paru à titre documentaire au N° 3, du 10 février 1925, pages 277 et suivantes, du *Bulletin Officiel d'Alsace et de Lorraine* ; pour les départements recouvrés, ces dispositions restent maintenues sous forme de législation locale (loi du 1er juin 1924 mettant en vigueur la législation civile française dans les départements du Haut-Rhin, du Bas-Rhin et de la Moselle, articles 66 à 72 et loi du 23 décembre 1934).

(18) Même observation que sous le N° 17.

(19) Italie, Cass., 4 février 1931, *Ass. terr.*, 1932, p. 380.

comporte une obligation de faire, sur laquelle vient se greffer la représentation — plus ou moins étendue — de la Compagnie par l'agent. Les deux contractants sont parties au contrat et comme tels fondés à s'opposer à une modification unilatérale de leurs conventions, aucun n'ayant le droit de donner des ordres à l'autre intéressé, sauf la possibilité pour la Compagnie de préciser certains points par voie d'instructions. A cela vient s'ajouter le pouvoir de l'agent de représenter la Compagnie dans la limite de la circonscription, la Compagnie pouvant d'ailleurs s'engager directement.

Cette égalité des contractants, se combinant avec la faculté de gérer leurs intérêts communs, l'un à la place de l'autre, a fait supposer à certains auteurs que le contrat d'agence serait un contrat de société. En effet, il y a mise en commun d'apports : de la part de l'agent son activité, de la part de la Compagnie son crédit commercial. Toutefois, si l'agent reçoit bien en général une part des bénéfices de la Compagnie, la construction juridique de la théorie de la société pourrait sembler forcée, si l'on voulait considérer, comme distribution de bénéfices, le partage de la prime brute de l'agence, à raison d'un pourcentage inégal entre la Compagnie (la prime nette) et l'agent (la commission) et, comme répartition des pertes, la prise en charge des sinistres par la première et l'attribution des frais de production et de bureau de l'agence au second. En effet il n'existe pas de fonds commun entre les intéressés [20] ; l'agence n'a pas la personnalité juridique [21].

(20) Courtot, *op. cit.*, p. 120.

(21) L'agence, de par sa nature, n'est pas une personne morale. Elle peut cependant acquérir cette qualité par la constitution d'une société. Mais, dans ce dernier cas, l'association est formée par les co-agents et non par ces derniers conjointement avec la Compagnie.

En résumé, le contrat d'agence est un contrat non spécialement dénommé par le Code et comportant des obligations de faire ou de ne pas faire, sur lequel vient se greffer la faculté plus ou moins étendue de représenter la Compagnie ; considérées activement, ces obligations prennent un caractère professionnel. Nous nous proposons d'en préciser l'objet par la suite.

CHAPITRE II

DE LA COMMERCIALITÉ DE LA PROFESSION D'AGENT

Après avoir passé en revue les théories relatives à la nature juridique du contrat d'agence, nous devons examiner si l'agent est ou non commerçant.

L'intérêt qui s'attache à cette question consiste dans le fait que cette situation entraînerait différentes conséquences, telles que : l'obligation de tenir certains registres, de dresser un inventaire annuellement, de faire publier le contrat de mariage dans les formes prescrites par l'art. 872 du Code de procédure civile, la nécessité pour la femme commerçante d'obtenir l'autorisation de son mari, la compétence des tribunaux de commerce. Enfin la loi a organisé pour les commerçants la faillite ou la liquidation judiciaire.

Comment apprécier la situation de l'agent à cet égard? Un arrêt de la Cour de Rennes, en date du 7 mars 1934 (rapporté à la *Revue générale des Assurances terrestres*, année 1934, page 773), décide que la juridiction commerciale est incompétente pour connaître de l'action dirigée par un agent contre une société d'assurances mutuelles, celle-ci ayant le caractère civil.

Pour déblayer le terrain, nous examinerons d'abord le caractère commercial ou civil des sociétés d'assurances en général, ou pour mieux dire, en premier lieu, le caractère du contrat d'assurances, la loi considérant comme commerçants ceux qui exercent des actes de commerce et en font leur profession habituelle (art. 1er du Code de commerce). En mettant à part l'assurance maritime, régie par l'article 633 du Code de commerce, le contrat d'assurance pris isolément — sauf la théorie de l'accessoire, en ce qui concerne les actes passés par les commerçants à l'occasion de leur négoce — n'est pas un acte de commerce du fait qu'il ne rentre pas dans l'énumération de l'article 632 du même Code. Nous pouvons donc établir comme principe que le contrat d'assurances terrestres présente le caractère de contrat civil vis-à-vis de l'assuré.

En est-il de même à l'égard de l'assureur ? Dans la pratique ce rôle peut être exercé par deux sortes de sociétés : les sociétés mutuelles d'assurances, désignées communément sous le nom de « Sociétés » ou « Mutuelles », et les Compagnies à primes fixes, empruntant la forme commerciale des sociétés anonyme ou en commandite par actions. Constituée sous forme de société mutuelle, l'entreprise conserve le caractère civil, non en raison du fait qu'elle ne tend pas à réaliser un profit, mais parce qu'elle ne donne pas lieu à une circulation de valeurs. En effet, les primes, versées par les sociétaires, leur servent à régler les sinistres de la collectivité, et à rétribuer la direction de l'entreprise, dont les pouvoirs reposent sur une décision du même groupe de personnes. Les Compagnies à primes fixes, au contraire, sont commerciales, parce que les caractères que nous venons d'analyser ne se retrouvent pas chez elles.

En effet, il y a deux groupes de personnes en présence : les assurés d'une part, la Compagnie d'autre part, donnant lieu à une circulation de valeurs. De plus la Compagnie à primes fixes est commerciale à raison même de la forme sous laquelle elle est constituée [1].

Voyons maintenant quelle est, dans la controverse, la position de l'agent d'assurances. Nous rencontrons deux séries de théories : celles qui reconnaissent, dans certaines circonstances, le caractère commercial de la profession d'agent, d'autres qui le lui dénient. Cette constatation nous indique le plan à suivre. Nous étudierons d'abord les théories favorables à la commercialité, puis celles qui lui sont hostiles, tout en nous proposant d'examiner encore quelques applications pratiques de la solution du problème.

SECTION 1

Théories affirmatives

Une première opinion tend à reconnaître le caractère commercial de la profession, en prenant en considération le caractère commercial de la Compagnie [2]. Dans ce système, pour savoir si un agent est ou non commerçant, il y aurait donc lieu de rechercher s'il représente une Compagnie à primes fixes ou une Société mutuelle. Il est cependant évident que ce critère se base sur des

(1) Pour plus de détails, v. Thaller, Traité élémentaire de droit commercial, N°s 36 à 38.

(2) Bédarride, Commentaire du Code de commerce, T. 18, N°s 276-277.

éléments étrangers à l'activité de l'agent. De plus il impliquerait la commercialité de tout employé de commerce. Nous croyons donc devoir repousser cette argumentation.

Un deuxième système par contre reconnaît à l'agent le caractère de commerçant, en tant qu'entrepreneur [3]. Le raisonnement est alors le suivant. Tout acte de commerce implique l'idée de spéculation. Or l'entrepreneur est un spéculateur. En l'espèce, l'agent espère réaliser un bénéfice en encaissant plus de commissions qu'il ne débourse de frais de bureau et de déplacements. Nous avons déjà été amenés à dénier à l'agent le caractère d'entrepreneur, mais, en plus, nous sommes d'avis que le raisonnement pèche déjà à sa base.

En effet d'après les théories les plus récentes, l'idée de spéculation ne doit pas être retenue comme critère de l'acte de commerce. Il est vrai que la recherche d'un bénéfice se rencontre dans presque tous les actes de commerce, mais elle peut aussi en être absente. Ainsi le simple fait de signer une lettre de change est considéré par la loi comme un acte de commerce (article 632 du Code de commerce), et cependant l'idée de réalisation d'un gain peut faire défaut dans cette circonstance. Au contraire la recherche du bénéfice peut se rencontrer dans des actes qui n'ont rien de commercial, tels que l'exploitation d'un fonds agricole.

Nous sommes ainsi amenés à établir la véritable justification de l'acte de commerce et verrons dans notre deuxième section qu'elle nous oblige à rejeter la théorie de la commercialité de l'agent.

---

(3) Barrault, *op. cit.*, p. 144. — Courtot, *op. cit.*, p. 144. — Guichard, *op. cit.*, p. 38 et suiv. et 119 et suiv.

SECTION 2

Opinions contraires

Observons d'abord que les théories que nous venons de rejeter ne sont défendues que par quelques auteurs isolés. Au contraire le système reconnaissant le caractère civil de la profession d'agent d'assurances a pour lui l'autorité de MM. Sumien [1], Perreau [2], Gauvin et Roux [3]. La jurisprudence est aussi fixée dans ce sens et le fisc lui-même s'est rallié à ce point de vue, après des hésitations, au sujet de l'assujettissement à la patente sous l'empire de la loi de 1905, et, plus récemment, à propos de la taxe sur le chiffre d'affaires (circulaire ministérielle du 29 août 1920).

Les arguments pouvant être invoqués sont de deux sortes, selon la position que l'on adopte relativement au critère de la commercialité. Dans une première opinion [4], on soutient que l'acte de commerce se caractérise par l'idée de circulation des biens.

Dans un second système, on affirme que « il faut passer en revue successivement les différents actes de commerce compris dans l'énumération faite par la loi. Cette énumération est limitative ; on ne peut donc pas y ajouter des actes qu'elle ne comprend pas. Mais les dispositions qui la contiennent ne doivent pas, pour cela, rece-

(1) *Op. cit.*, p. 285.
(2) *Op. cit.*, p. 93.
(3) *Op. cit.*, p. 247.
(4) Thaller, *op. cit.*, N° 14.

voir une interprétation restrictive, c'est-à-dire que pour écarter des solutions contradictoires ou irrationnelles, on peut par voie d'analogie, reconnaître le caractère commercial à des actes que le Code de commerce ne mentionne pas expressément [5] ».

C'est bien sur la première idée, celle de la circulation des biens que semblent se fonder de nombreuses décisions de la jurisprudence, lorsqu'elles dénient le caractère commercial à la profession des agents d'assurances, en prenant en considération que « les affaires traitées par eux ne sont pas faites en leur nom personnel, mais au nom des Compagnies dont ils sont les mandataires ». Les termes de l'arrêt de la Cour de Cassation que nous venons de citer (Civ., 20 janvier 1908, *Argus*, 19 septembre 1920) sont repris pour ainsi dire textuellement par une réponse du Ministère des Finances (*Journal officiel* du 9 mars 1921) et des arrêts postérieurs [6].

Ces solutions impliquent en effet que, considéré du point de vue juridique, seul s'établit un courant d'affaires entre l'assuré et la Compagnie. S'il est bien vrai que l'agent encaisse la prime due par l'assuré, ce n'est qu'en sa qualité de représentant de la Compagnie. L'agent versant l'indemnité au sinistré, le fait également au nom de la Compagnie. Il s'établit cependant de nouveau un deuxième courant d'affaires, le versement de la rémunération de l'agent par la Compagnie. Mais vis-à-vis de la masse des assurés, l'agent n'a pas la figure d'une personne distincte de la Compagnie et, au regard de la Compagnie, l'agent n'exerce pas une

---

(5) Lyon-Caen et Renault, Manuel de droit commercial, N° 20.

(6) Agen, 26 décembre 1932, *Ass. terr.*, 1933, p. 521 ; Cass. civ., 31 juillet 1934, *Ass. terr.*, 1934, p. 1005 ; *Gaz. Pal.*, 1934, N° 313 ; *Argus*, 1934, p. 1677 ; Lyon, 19 février 1935, D.H. 1935, p. 219.

fonction qui le différencie des autres salariés, au sens large de ce mot, ce qui ne permet pas de lui reconnaître le caractère de commerçant. Nous pouvons donc dire que ces décisions se justifient en considération de la circulation des biens, dans laquelle l'agent n'intervient pas à titre personnel.

Mais en reprenant l'arrêt ci-dessus cité de la Cour de Lyon [7] nous remarquons qu'il s'élève également contre des considérations tirées de la théorie qui affirme « qu'il n'existe pas de caractère distinctif commun à toutes les opérations qualifiées par la loi d'actes de commerce [8] », et « qu'on peut, par voie d'analogie, reconnaître le caractère commercial à des actes que le Code de commerce ne mentionne pas expressément [9]. » La Cour se refuse en effet à assimiler à un courtier d'assurances un agent, du seul fait qu'il opère pour plusieurs Compagnies. Car ce qui distingue le courtier de l'agent, c'est que le premier tient ses pouvoirs de l'assuré et le représente, tandis que le second agit au nom de la Compagnie. La pluralité de courants d'affaires n'enlève donc rien au caractère civil de la fonction de l'agent aussi longtemps qu'il ne se livre pas à des opérations de courtage (arrêt de la Cour de Lyon), sa situation vis-à-vis des Compagnies représentées restant celle d'un salarié au sens large de ce mot.

Une autre assimilation pouvait être tentée avec une profession voisine et qui, elle, est reconnue commerciale par la loi ; nous faisons allusion à l'agent d'affaires. Toutefois la situation réservée au bureau d'affaires ne se justifie que par des considérations d'utilité publique,

(7) Lyon, 19 février 1935, D.H. 1935, p. 219.
(8) Lyon-Caen et Renault, *op. cit.*, N° 20.
(9) Lyon-Caen et Renault, *op. cit.*, N° 21.

procédant d'un esprit de défiance. Le législateur a voulu protéger le public qui s'adresse à l'agent d'affaires, en mettant à sa disposition les avantages de la procédure commerciale. Comme il s'agit d'une mesure d'exception, l'interprétation extensive ne peut se justifier [10], surtout si l'on prend en considération le crédit très étendu que présentent les Compagnies d'assurances et que rien de tel ne se retrouve derrière l'agent d'affaires [11].

En résumé, si nous écartons la théorie qui fonde l'acte de commerce sur la spéculation, nous devons également prendre position contre les deux autres systèmes, basés l'un sur l'idée de circulation des biens, l'autre sur l'assimilation avec une profession voisine. Et nous sommes ainsi amenés à rejeter le caractère commercial de la profession d'agent d'assurances. Il ne nous reste plus qu'à examiner quelques conséquences du principe.

SECTION 3

Applications pratiques

Nous n'avons pas la prétention d'épuiser ici toutes les conséquences du caractère non-commercial de la profession d'agent ; nous tenons simplement à indiquer quelques applications pratiques qui trouveraient difficilement place dans la suite des développements.

Nous nous proposons d'étudier sous ce titre quatre questions :

---

(10) Cass. Civ., 31 juillet 1934, *Ass. terr.*, 1934, p. 1005 ; *Gaz. Pal.*, N° 313 ; *Argus*, 1934, p. 1677.

(11) Guichard, *op. cit.*, p. 123.

1) l'inscription de l'agent d'assurances au registre du commerce ;

2) sa position à l'égard des Chambres de commerce et des tribunaux de commerce ;

3) sa situation au regard des conseils de prud'hommes, et

4) une question qui est devenue d'actualité dans l'après-guerre, celle du loyer des locaux à usage professionnel.

1. — *Inscription de l'agent au registre du commerce.* — L'article 3 de la loi du 18 mars 1919 prévoit que doivent être immatriculés dans ce registre « les commerçants français ou étrangers, ayant en France soit leur établissement principal, soit une succursale, ou une agence ; les sociétés commerciales françaises, les sociétés commerciales étrangères ayant une succursale ou une agence en France ».

En conséquence, les agents d'assurances ne sont pas tenus de se faire inscrire personnellement, mais les entreprises qu'ils représentent, en tant qu'elles présentent un caractère commercial, c'est-à-dire si elles sont constituées sous la forme de sociétés anonyme ou en commandite par actions, doivent se faire inscrire au registre de commerce de chaque agence. Les agents des sociétés mutuelles ne sont inscrits, ni à l'un, ni à l'autre titre. Enfin l'agent qui exercerait en outre et habituellement des opérations de courtage devrait de ce fait se faire inscrire à titre personnel.

2. — *Chambres de commerce et tribunaux de commerce.* — Bien que payant patente, les agents ne sont ni électeurs ni éligibles aux chambres et aux tribunaux

de commerce [1]. Ils ne sont pas justiciables des tribunaux consulaires. En effet ils ne sont pas commerçants, à moins qu'ils exercent accessoirement la profession de courtier d'assurances.

3. — *Conseils de prud'hommes.* — Les agents pourraient, en tant que patrons, être éligibles ou électeurs aux conseils de prud'hommes, si leur profession était dénommée dans le décret d'institution. Mais les litiges nés à l'occasion du contrat de louage de services entre eux et leurs employés ou apprentis ne peuvent être déférés à ces juridictions, leur profession ne revêtant pas un caractère commercial [2].

4. — *Loyers des locaux à usage professionnel de l'agent.* — Les tribunaux ont eu à se prononcer dans l'après-guerre au sujet du caractère non commercial de la profession des agents d'assurances à propos de leurs locaux à usage professionnel.

Ainsi il a été statué qu'ils peuvent bénéficier des prorogations de bail prévues par les lois du 1er avril 1926 et 29 juin 1929 [3]; mais qu'ils sont irrecevables à réclamer une indemnité d'éviction en cas de non renouvellement de leur bail [4]. Ils devraient de même pouvoir bénéficier de la réduction de 10 % des loyers instituée par le décret-loi du 16 juillet 1935.

---

(1) Cass. Civ., 20 janvier 1908, S. 1910-1-532 ; D. 1908-1-80.
(2) Cass. Civ., 31 juillet 1934, *Ass. terr.*, 1934, p. 1005.
(3) Commission supérieure de Cassation, 27 juillet 1933, *La Prime*, 1er septembre 1933.
(4) Lyon, 19 février 1935, D. H. 1935-219.

CHAPITRE III

DE L'AGENT PRÉPOSÉ DE LA COMPAGNIE

SECTION 1

Discussion

Dans notre chapitre premier, nous avons établi que les relations d'agent à Compagnie ne sont pas telles que nous puissions considérer le premier comme un salarié. Dans notre chapitre II, nous avons constaté d'autre part qu'il n'y a pas lieu de reconnaître à l'agent le caractère de commerçant. L'agent n'étant pas soumis à une dépendance absolue et ne jouissant pas de l'indépendance absolue d'un patron, nous sommes amenés à nous demander si nous devons lui reconnaître le caractère de préposé de la Compagnie.

De nombreux arrêts répondent affirmativement à cette question [1]. Une partie de la doctrine se prononce également dans ce sens. Citons, par exemple, M. Sumien [2]. De même étudiant les conséquences de la connaissance par l'assureur des faits omis ou inexactement déclarés

(1) Cass. Civ., 3 mars 1931, *Ass. terr.*, 1931, p. 349 ; Trib. civ. Orange, 25 mai 1935, *Ass. terr.*, 1935, p. 769.
(2) *Op. cit.*, N° 620.

dans la police, M. Picard aboutit à la conclusion que « l'assuré ne peut invoquer la connaissance de l'agent qu'autant que cette connaissance s'accompagne d'affirmations, d'agissements ou de faits tels que la réticence ou la fausse déclaration apparaisse alors comme imputable à l'agent et non à l'assuré, la Compagnie devenant responsable de la faute de son préposé [3] ».

Toutefois ce point de vue n'est pas entièrement approuvé par M. Guichard, qui estime que la jurisprudence invoque à tort l'article 1384 du Code civil, alors que des solutions pourraient se justifier par la théorie des pouvoirs apparents [4]. D'autre part nous sommes en présence d'arrêts qui rejettent nettement le caractère de préposé. Ainsi la Chambre correctionnelle de la Cour de Dijon, a affirmé récemment que le lien unissant un agent à sa Compagnie ne peut être assimilé à un louage de services rendant l'un préposé de l'autre. Par conséquent la Compagnie ne saurait être rendue responsable des actes de son agent accomplis à l'occasion de la fonction, sauf le dépassement des pouvoirs de représentation. Elle n'est donc pas tenue des conséquences d'un accident d'automobile causé par l'agent [5].

D'une manière générale, la notion de préposé est très discutée de nos jours et on peut la considérer comme étant en pleine évolution [6]. En ce qui concerne l'agent, nous croyons qu'il est possible de se passer de cette théorie, contrairement à ce que font la jurisprudence

---

(3) *Ass. terr.*, 1935, p. 14-26.
(4) *Op. cit.*, p. 128-136.
(5) Dijon, 20 février 1936, D.H. 1936-202 ; *Ass. terr.*, 1936, p. 527.
(6) La responsabilité générale du fait des choses que l'on a sous sa garde a-t-elle pour pendant une responsabilité générale du fait des personnes dont on doit répondre ? — M. Savatier, D.H. 1933, p. 81 et suiv.

dans la plupart des cas et M. Picard dans l'appréciation des faits omis ou inexactement déclarés par l'assuré.

La jurisprudence présente d'ailleurs des décisions qui excluent les conséquences de la notion de préposé. Ainsi elle a admis que la responsabilité personnelle de l'agent est engagée, par le fait qu'il cause la déchéance d'un assuré, en le dispensant de télégraphier le sinistre à la Compagnie [7]. Par ailleurs une Compagnie d'assurances-incendie ne sera pas engagée envers un assuré que l'agent a garanti contre les dommages d'inondation, ce risque ne rentrant pas dans le cadre des opérations de cette Compagnie [8]. Les solutions peuvent difficilement se justifier si l'on admet que l'agent est le préposé de la Compagnie.

En effet, si l'on reconnaît qu'il y a eu faute de l'agent, préposé de la Compagnie, la réparation la meilleure qui pourra être accordée à l'assuré victime des faits de l'agent consisterait à ne pas admettre qu'il y a déchéance ou non-assurance. Car de cette manière la réparation du préjudice serait égale au dommage et supportée par le commettant. Nous croyons donc qu'il y a lieu de rechercher un autre fondement de la responsabilité de la Compagnie du fait de ses agents. L'explication fera également défaut en face d'une décision reconnaissant la responsabilité de l'agent déclarant à un assuré que le contrat est parfait du fait qu'il s'engage à avancer la prime et que l'agent ne le fait pas [9].

Mais l'exemple le plus net de cette dérogation aux principes de la responsabilité du préposé se présente dans le cas d'une faute commise par le sous-agent. Le

(7) Douai, 25 mars 1929, *Rec. pér. Ass.*, 1929, p. 320.
(8) Nîmes, 2 juillet 1879, *J. des Ass.*, 1880, p. 12.
(9) Trib. civ. Béziers, 9 janvier 1908, *Gaz. Pal.*, 1908-1-332.

sous-agent se trouvant, vis-à-vis de l'agent, dans la même situation que l'agent vis-à-vis de la Compagnie, il y aurait lieu d'admettre que le sous-agent est un sous-préposé de la Compagnie, engageant par conséquent la responsabilité de cette dernière. Or il n'en est rien. La jurisprudence admet que les actes du sous-agent ne peuvent engager la Compagnie [10] que si les tiers contractant avec lui sont trompés par les apparences qui laisseraient croire au pouvoir de représentation du sous-agent [11]. Nous retrouvons donc de nouveau le critère que nous préconisons : celui des pouvoirs apparents.

SECTION 2

Notre opinion

De manière générale, nous estimons que la question de l'agent dépassant ses pouvoirs doit se régler en faisant appel à un principe, régissant les conventions et prévu à l'article 1134 du Code civil : la bonne foi. Ce principe doit dominer tant l'exécution du contrat d'as-

---

(10) Aux termes du § 44 de la loi (allemande) du 30 mai 1908 sur le contrat d'assurances, maintenue en vigueur dans les départements du Haut-Rhin, du Bas-Rhin et de la Moselle, sous forme de législation locale :

« Dans la mesure où, d'après les prescriptions de la présente loi, il est attaché de l'importance à la connaissance d'un fait par l'assureur, la connaissance de ce fait par *l'agent chargé seulement de servir d'intermédiaire dans les affaires d'assurance*, n'équivaut pas à la connaissance du fait par l'assureur ».

(11) Cass. Civ., 24 avril 1914, D. 1916-1-68 ; *Gaz. Pal.*, 1914-1606. — Pour le droit allemand, v. Hager-Bruck « Reichsgesetz über den Versicherungsvertrag », 3e éd., J. Guttentag, Berlin, 1913 ; commentaire du § 47.

surance que celle du contrat d'agence ; il y est d'ailleurs généralement rappelé en toutes lettres.

Deux conséquences découlent de ce principe :

1° La première, c'est que, suivant la maxime de l'ancien droit : « *Provision est due au titre* ». En conséquence la Compagnie doit être considérée comme engagée par les pouvoirs qu'elle confère apparemment à l'agent, en le nommant agent. Il s'agit d'une extension de la théorie stricte du mandat, qui se justifie par la garantie à laquelle les tiers de bonne foi sont en droit de s'attendre dans leurs relations contractuelles avec la Compagnie, à moins qu'ils aient été prévenus suffisamment de la restriction des pouvoirs.

2° La seconde conséquence que nous devons admettre, c'est que « *fraus omnia corrumpit* », la fraude corrompt tout, même sur le terrain contractuel. C'est par ce principe que nous expliquerons, contrairement à M. Guichard [1], l'engagement de la Compagnie par une police renfermant une déclaration incomplète ou inexacte, alors même qu'une clause stipule que le contrat « est rédigé d'après les déclarations de l'assuré », et ce bien que l'agent ait visité les lieux. La clause en elle-même devait être validée par la jurisprudence par application de l'article 1341 du Code civil qui pose en principe que la preuve par témoins n'est pas admise contre et outre le contenu d'un acte écrit. Mais un risque ayant fait l'objet d'une vérification de la part d'un organe compétent de la Compagnie, cette dernière ne devrait pas pouvoir exciper d'une fausse déclaration ou d'une omission. C'est bien ce qui est admis par la jurisprudence. Il s'agit maintenant de savoir si l'agent est l'un de ces organes

(1) *Op. cit.*, p. 135.

compétents, et, le cas échéant, si une restriction à ses pouvoirs peut valablement être opposée aux tiers.

Par la théorie même des pouvoirs apparents, l'agent doit normalement pouvoir être considéré comme habile à procéder aux constatations matérielles concernant les lieux. En limitant ses pouvoirs, la Compagnie doit en aviser les tiers. Si néanmoins l'agent passe outre et se comporte de telle manière qu'il semble posséder des pouvoirs suffisants pour visiter les lieux, on affirme dans une première théorie que l'assuré peut exciper de l'article 1347 du Code civil, qui autorise la preuve par témoins, s'il y a commencement de preuve par écrit, pouvant donc résulter d'une pièce autre que la police [2]. Nous nous rallions au contraire à une deuxième théorie basée sur l'article 1348, d'une portée beaucoup plus large [3]. Cet article excepte de la preuve littérale les cas où le créancier n'a pu se procurer une telle preuve, par exemple lorsque l'obligation naît d'un quasi-contrat, d'un délit ou quasi-délit. Nous admettons que l'agent commet un délit ou un quasi-délit en se présentant comme muni de pouvoirs suffisants ou même en laissant croire qu'il possède de tels pouvoirs, alors qu'il n'en est rien. En conséquence la clause aux termes de laquelle « l'assuré ne peut exciper de la visite des lieux » ou d'après laquelle « la police est rédigée d'après les déclarations de l'assuré » est mise en échec. L'assuré peut être autorisé à prouver que la Compagnie a eu connaissance de l'état des choses par l'agent qui la représente. Nous terminons de cette manière notre démonstration, sans avoir fait appel à la notion de préposé.

(2) S. 1901-1-481, note de M. Chavegrin.
(3) D. 1908-1-249, note de M. Appleton.

Ayant ainsi rejeté l'idée d'une relation de préposé à commettant, sur le terrain contractuel, nous approuvons d'autant plus les solutions qui, sur le terrain purement délictuel, abandonnent également cette théorie, par exemple en ne reconnaissant pas la responsabilité de la Compagnie au cas d'un accident d'automobile causé par l'agent [4].

Nous avons ainsi réussi à rassembler sous une conception commune, celle de la bonne foi, une matière qui à prime abord semble assez touffue. Nous croyons d'ailleurs avoir trouvé une nouvelle preuve de l'exactitude de notre critère en examinant les articles 21 et 22 de la loi du 13 juillet 1930 relative au contrat d'assurance [5]. Ces dispositions font également appel à la notion de bonne ou de mauvaise foi de l'assuré pour établir les sanctions en cas d'omission ou de déclaration inexacte de la part de l'assuré. Au cas de réticence ou de fausse déclaration intentionnelle, le contrat d'assurance est nul et la prime payée reste acquise à l'assureur (article 21). Si au contraire la mauvaise foi de l'assuré ne peut être établie, les sanctions sont moindres (voir l'article 22 précité).

Le cas échéant notre théorie ne nous empêcherait d'ailleurs pas de reconnaître une responsabilité simultanée de la Compagnie et de l'agent. L'agent peut être rendu responsable en vertu de l'article 1382 du Code civil, aux termes duquel « tout fait quelconque de l'homme, qui cause à autrui un dommage, oblige celui par la faute duquel il est arrivé à le réparer ». La Compagnie de son côté sera responsable par application de

---

(4) Dijon, 20 février 1936, D.H. 1936-202 ; *Ass. terr.*, 1936, p. 527.
(5) *Cf.* §§ 16, 21, 22, 24, 25, 27, 28, 41 de la loi locale du 30 mai 1908, en vigueur dans les départements recouvrés.

l'article 1383. Elle a commis une faute, consistant dans le fait de ne pas prévenir les tiers de la limitation des pouvoirs qu'elle a conférés. Cela n'implique donc pas qu'il faille recourir à l'article 1384 (préposé). L'agent est le représentant de la Compagnie, c'est son « *alter ego* ». Il y a eu faute personnelle de la Compagnie [1].

SECTION 3

Relations avec la théorie de la représentation

Nous chercherons encore à démontrer que notre théorie rentre dans celle de la représentation. A cet effet, nous passerons en revue les principes admis par MM. Planiol et Ripert [2]. Nos auteurs prennent comme point de départ que « le principe de la représentation n'existe que pour les engagements volontairement pris par le mandataire, non pour les délits ou quasi-délits ». Toutefois il y a des tempéraments :

« 1° Il peut se faire que le mandataire joigne à cette première qualité, celle de préposé du mandant, au sens de l'article 1384 ; il en est ainsi toutes les fois que la personne choisie comme mandataire est un domestique, un employé, un ouvrier du mandant. Le mandant est alors responsable envers les tiers de ses délits, non par application des règles du mandat, mais en vertu de l'article 1384. »

Nous avons vu que, dans le cas de l'agent d'assurances, les solutions peuvent se justifier autrement que

(1) Planiol et Ripert, *op. cit.*, T. XI, N° 1052, p. 862, 2°.
(2) Planiol et Ripert, *op. cit.*, T. XI, N° 1052.

par la qualité de préposé. Aucune nécessité pratique n'impose d'ailleurs la reconnaissance de cette condition.

La seconde exception est formulée comme suit :

« 2° Il peut se faire que le délit ou le quasi-délit du mandataire s'explique par des instructions vicieuses du mandant, ou par un défaut de surveillance de ce dernier en une matière où cette surveillance aurait dû s'exercer : le mandant est alors responsable, non de la faute du mandataire, mais de la sienne propre. »

C'est bien ce que ce nous admettions plus haut.

« 3° Quand un contrat est obtenu par le dol du mandataire, on admet que la représentation du mandant par le mandataire s'applique au dol qui est inséparable du contrat où jouait cette représentation ; le mandant subit donc les conséquences de ce dol comme si c'était lui-même qui l'avait commis. »

Il s'agit là du principe qui fait admettre à M. Picard [3] que l'assuré peut invoquer la connaissance par l'agent des faits omis ou inexactement déclarés, lorsque cette connaissance s'accompagne d'affirmations, d'agissements ou de faits tels que la réticence ou la fausse déclaration apparaisse comme imputable à l'agent. Nous sommes d'accord avec la conclusion, mais nous nous abstenons de la justifier par une faute de l'agent agissant comme préposé, cette qualité ne lui appartenant pas.

La quatrième exception se rapporte à l'action paulienne et à l'action en déclaration de simulation. Ces questions n'ont pas d'intérêt dans notre matière.

Voici enfin la cinquième exception :

« 5° Quand le délit du mandataire consiste dans la

(3) *Ass. terr.*, 1935, p. 26.

passation d'un acte qui rentrait dans ses pouvoirs, et n'était délictueux que par les circonstances dans lesquelles le mandataire l'a fait, cet acte lie le mandant envers les tiers de bonne foi, en vertu des principes mêmes du mandat. Il en est de même lorsqu'il était compris, non sans doute dans les pouvoirs réels du mandant, mais dans ses pouvoirs apparents. »

C'est bien le principe que nous admettions précédemment.

SECTION 4

De l'agent rédacteur du contrat

Une étude spéciale semble devoir être réservée au cas où la police est établie par l'agent. Cette situation est très fréquente dans la pratique. M. Picard croit utile de lui consacrer une place à part dans ses conclusions. Celles-ci s'établissent comme suit :

« L'assuré peut encore invoquer la connaissance de l'agent lorsque ce dernier avait pouvoir de conclure le contrat au nom de la Compagnie, la connaissance de l'agent équivalent alors à la connaissance de l'assureur par l'effet de la représentation. »

Les arrêts favorables à cette thèse sont nombreux.

Ainsi si des déclarations inexactes figurent dans la police, il a été jugé que la Compagnie ne peut les opposer à l'assuré, lorsqu'il est établi que la désignation des objets assurés a été l'œuvre exclusive de cette Compagnie qui, par l'intermédiaire de son agent, a vu et inspecté ces objets [1].

---

(1) Paris, 1er août 1844, D. 1845-2-8 ; S. 1846-2-12. — Cass. Req., 4 juillet 1883, D. 1884-1-463 ; S. 1885-1-123 ; *J. des Ass.*, 1885-90. —

Une désignation incomplète des lieux où se trouvent les risques ne peut être opposée à l'assuré dès lors qu'elle est en réalité l'œuvre de l'agent [2].

Et, *à contrario*, la clause d'une police, aux termes de laquelle toute réticence ou toute fausse déclaration de l'assuré, diminuant l'opinion du risque, entraîne la nullité de l'assurance, doit être appliquée lorsqu'il est reconnu que ce n'est point de l'assureur qu'émane la désignation inexacte des objets assurés [3].

De même les héritiers de l'assuré peuvent prouver par témoins, même en l'absence d'un commencement de preuve par écrit, soit qu'ils ont fait la déclaration du décès de l'assuré, soit que les agents ont refusé de donner acte de cette déclaration [4].

Il a été jugé en outre que la dissimulation de la profession de l'assuré ne peut être opposée à celui-ci par l'assureur, si cette profession était connue de l'agent qui a rédigé lui-même la police [5].

En ce qui concerne la qualité de l'assuré le fait qu'elle a été indiquée inexactement ne suffit pas pour faire encourir la déchéance, s'il est constaté que l'assuré n'avait au point de vue des risques aucun intérêt à la

---

Cass. Civ., 28 mai 1888, S. 1888-1-424 ; D. 1888-1-481. — Cass. Req., 25 juin 1889, *J. des Ass.*, 1889-453 ; *Rec. Sainct.*, 1889-79 ; D. 1889-1-365. — Trib. civ. Seine, 11 juillet 1890, *Rec. Sainct.*, 1891-158. — Cass. Req., 24 mars 1896, *Rec. Sainct.*, 1896-256. — Cass. Req., 7 mars 1898, *J. des Ass.*, 1898-153.

(2) Bourges, 20 juillet 1892, *Rec. Sainct.*, 1893-191.

(3) Pau, 18 mai 1887, D. 1888-2-225 ; *J. des Ass.*, 1888-513. — Cass. Req., 4 juillet 1883, *J. des Ass.*, 1885-90. — Bourges, 8 février 1886, *Rec. Sainct.*, 1887-402. — Douai, 21 novembre 1886, *Rec. Sainct.*, 1887-398. — Trib. com. Marseille, 28 avril 1887, *Rec. Sainct.*, 1887-405. — Agen, 28 avril 1893, *Rec. Sainct.*, 1894-139.

(4) Toulouse, 15 février 1887, S. 1888-2-207.

(5) Paris, 4 janvier 1894, *Gaz. Trib.*, 1894-582 ; *J. des Ass.*, 1894-417.

dissimulation et si, de plus, sa qualité réelle a été connue de l'agent auteur de la police [6].

Enfin l'assuré qui a signé une police dans laquelle il a déclaré n'avoir jamais éprouvé d'incendie, peut, pour éviter la déchéance, contredire les énonciations de l'acte qu'il a signé et demander à prouver par témoins que l'agent qui a établi son contrat connaissait son précédent sinistre [7].

Toutefois il y a lieu de faire une réserve à la théorie qui d'une manière trop générale admettrait que la rédaction de la police par l'agent équivaut à la connaissance de la Compagnie des faits omis ou inexactement déclarés.

Ainsi il a été décidé que l'assuré ne peut exciper du fait que la police est l'œuvre exclusive de la Compagnie qui par son agent a vu et inspecté le risque, alors qu'il est certain que l'assuré, avant de signer sa police, a été à même de lire sa police et l'a lue [8].

Cette solution est conforme aux principes juridiques du mandat. En effet si les tiers qui ont contracté avec le mandataire sont de mauvaise foi, ils ne sont pas recevables à agir contre le mandant [9], même dans les limites

---

(6) Nancy, 17 octobre 1889, *J. des Ass.*, 1890-130 ; D. 1890-2-55. — Trib. civ. Saint-Denis, 30 juillet 1890, *Rec. Sainct.*, 1890-267.

(7) Grenoble, 21 juin 1892, *Rec. Sainct.*, 1892-643. — Cass. Civ., 28 mai 1888, S. 1888-1-424 ; D. 1888-1-481. — Trib. com. Seine, 23 décembre 1893, *Rec. Sainct.*, 1894-178 ; *J. des Ass.*, 1894-197.

(8) Lyon, 18 janvier 1898, *Rec. Sainct.*, 1898-362.

(9) *Cf. à contrario* des dispositions se rapportant au droit local : Colmar, 24 février 1926 et 11 mai 1926, *Revue juridique d'Alsace et de Lorraine*, 1927, p. 18 et Cass. Req., 12 décembre 1927, même Revue, 1928, p. 49 : l'assureur ne peut décliner sa responsabilité d'un sinistre, en invoquant des déclarations inexactes figurant à la police (en l'espèce, déclaration comme construite en dur d'une maison qui n'était qu'en bois), alors que ces mentions étaient l'œuvre de l'agent même de l'assureur, sans que l'assuré ait commis aucune faute et ait été de mauvaise foi. — V. aussi Trib. civ. Metz, 12 avril 1934, Revue précitée, 1934, p. 31.

de la procuration [1] ; car la loi n'est pas là pour protéger la fraude [2].

Résumé

En résumé, nous aboutissons à la conclusion que l'agent n'est pas le préposé de la Compagnie. Il y aurait lieu de réserver cependant le cas très exceptionnel où l'agent a agi sur un ordre formel de la Compagnie.

En ce qui concerne les faits omis ou inexactement déclarés dans la police, mais connus de l'agent, nous rectifions comme suit les principes admis par M. Picard [3] :

1° *L'assuré peut invoquer la connaissance de l'agent, lorsque ce dernier avait pouvoir de conclure le contrat au nom de la Compagnie, la connaissance de l'agent équivalant alors à la connaissance de l'assureur par l'effet du mandat. Toutefois il y a lieu de réserver l'hypothèse de mauvaise foi des tiers, plus particulièrement le cas de collusion frauduleuse entre l'assuré et l'agent* [4].

2° *L'agent, représentant de plein droit la Compagnie au moins pour la simple réception de la proposition d'assurance, l'engage en cette qualité (et non comme préposé) à l'égard des tiers de bonne foi, par ses pouvoirs apparents; par le dol, inséparable du contrat où joue la représentation; ou par ses délits ou quasi-délits consécutifs à des instructions vicieuses ou un défaut de surveillance de la Compagnie, au cas où ce contrôle*

---

(1) *Dalloz, Code civil annoté*, IV, Mandat, p. 1062, § 2, Tiers de mauvaise foi, N° 72 et suiv. ; *Jurisprudence Générale Dalloz*, Mandat, N°s 386 et suiv.

(2) *Jurisprudence Générale Dalloz*, Mandat, N° 386.

(3) *Ass. terr.*, 1935, p. 26.

(4) Note de M. Chavegrin, sous Cass. Req., S. 1901-481 sous X.

aurait dû jouer, la faute lourde (équipollente au dol) étant alors à considérer comme une faute du représenté et non du représentant. Le tout sous réserve de l'hypothèse de la mauvaise foi des tiers, plus particulièrement au cas de collusion frauduleuse entre l'assuré et l'agent.

En définitive, le tout est une question de bonne foi qui se règle par le jeu des deux principes qui en découlent et doivent se combiner : « *Provision est due au titre* » et « *Fraus omnia corrumpit* », la fraude corrompt tout. La question de savoir, quels sont les actes que les tiers pouvaient de bonne foi considérer comme rentrant dans les pouvoirs apparents de l'agent, ne peut se régler qu'en fait.

Si nous nous trouvons donc en face d'actes que les tiers n'ont pu considérer comme rentrant dans les pouvoirs de l'agent, tels que dispense de déclarer un sinistre, garantie apparente de risques exclus par les statuts de la Compagnie, promesse d'une avance de fonds par l'agent non réalisée, et qu'il en résulte une déchéance, une non-assurance ou une suspension de garantie, l'agent n'engage que sa propre responsabilité.

Notons encore que le silence de l'agent qui n'a pas les pouvoirs pour rédiger la police, même s'il est préjudiciable à l'assuré, n'est pas en règle générale une faute engageant la responsabilité de la Compagnie. L'assuré encourt donc la déchéance, s'il fait une fausse déclaration, alors même que l'agent le sait et n'a pas protesté [5]. L'agent n'engagerait la responsabilité de la Compagnie que si manifestement la bonne foi l'oblige à parler ; ainsi il doit expliquer aux clients illettrés les clauses obscures ou compliquées de la police et des sta-

(5) *Cf.* Cass. Civ., 25 juillet 1898, S. 1899-1-74.

tuts et qui ne sont comprises que des gens du métier [6].

Observons en finissant que, de même que les tiers peuvent de bonne foi croire à des pouvoirs étendus, en se trouvant en présence d'un intermédiaire qualifié d'agent général, cumulant avec cette qualité celle de rédacteur des polices, de même ces tiers devront admettre que le pouvoir de représentation fait défaut en présence d'un simple sous-agent, à moins qu'il ne résulte de circonstances spéciales que l'assuré, trompé par les apparences, a été autorisé à considérer l'intermédiaire comme un véritable mandataire de la Compagnie [7].

(6) Cass. Req., 10 novembre 1919, S. 1920, 1 sup. 34.
(7) Cass. Civ., 24 avril 1914, D. 1916-1-68 ; *Gaz. Pal.*, 1914-1-606.

RÉCAPITULATION

Au terme de notre première partie, examinons quels sont les résultats de notre étude.

A première vue, il semble que nous aboutissons principalement à un bilan négatif.

Nous avons établi que l'agent n'est pas un salarié, ni un mandataire, ni un entrepreneur, aux sens stricts de ces mots. Ce n'est pas non plus un commerçant et l'agent n'est pas le préposé de sa Compagnie. Ces constatations en elles-mêmes paraissent bien maigres. Mais il ne faut pas oublier que, à elles seules, elles peuvent suffire pour rejeter telles ou telles conséquences caractéristiques du salariat, du mandat, de l'entreprise, de la commercialité ou de la qualité de préposé. Ce caractère négatif de notre bilan est donc plus fructueux qu'il ne semble de prime abord.

Mais à côté de ce caractère négatif nous avons réussi à établir un côté positif.

Nous avons vu que l'agent est en premier lieu le représentant de plein droit de la Compagnie.

De plus le contrat d'agence comporte des obligations de faire ou de ne pas faire, ayant en principe un caractère bilatéral, l'agent s'engageant en échange d'obligations réciproques de la Compagnie.

Il est vrai que l'agent contracte également des obligations unilatérales, en acceptant de se soumettre aux instructions de la Compagnie, en tant qu'elles n'entraînent pas une modification unilatérale du contrat d'agence.

Mais à la base même des engagements, il y a leur caractère synallagmatique.

Le fondement de l'obligation est donc le principe consensuel qui est en mesure d'apporter des dérogations aux pouvoirs de l'agent dans la matière de la représentation à l'égard des tiers.

Cette observation doit cependant être tempérée par la théorie des pouvoirs apparents.

Le principe de l'autonomie de la volonté est d'autre part limité par les théories de l'ordre public (article 6 du Code civil), de la bonne foi (article 1134) et de l'équité (article 1135).

Ayant ainsi tracé les grandes lignes de la condition juridique de l'agent, il nous reste à préciser dans le détail les obligations réciproques des parties.

Nous avons vu qu'il s'agit d'un contrat innomé, dont les contours se précisent de plus en plus, par des dispositions législatives, par la jurisprudence, les études doctrinales, et par la convention — même collective, comme nous le verrons par la suite — des parties [1].

Tout en écartant d'ailleurs le caractère général du salariat, du mandat ou de l'entreprise, nous ne craindrions pas de faire appel à certains principes de ces institutions ou d'autres semblables, pour les appliquer, par analogie, lorsque ce raisonnement s'impose, à l'activité professionnelle que nous étudions.

Sur cette base, quelles sont au juste les obligations des parties ? C'est ce que nous nous proposons d'examiner dans notre deuxième partie.

---

(1) V. l'observation critique sur la thèse de M. Guichard « De la qualité juridique des agents d'assurances » dans *Ass. terr.*, 1935, p. 1195.

DEUXIÈME PARTIE

DU FONCTIONNEMENT D'UNE AGENCE

Ayant achevé notre étude de la qualification juridique de l'agent d'assurances, nous examinerons dans notre deuxième partie le fonctionnement d'une agence.

Nous nous placerons successivement aux quatre points de vue ci-après :

1° Rapports de l'agent avec sa Compagnie ;

2° Rapports de l'agent avec les assurés ;

3° Rapports de l'agent avec ses collaborateurs ;

4° Rapports de l'agent avec le fisc.

CHAPITRE PREMIER

DES RAPPORTS DE L'AGENT AVEC SA COMPAGNIE

Notre chapitre peut se subdiviser chronologiquement en trois parties : l'entrée en charge de l'agent, sa nomination ; les droits et obligations réciproques de l'agent et de la Compagnie, en cours de contrat ; la cessation des fonctions de l'agent.

SECTION 1

De la nomination

La nomination de l'agent se décompose en deux parties. Elle comprend :

a) un engagement réciproque entre Compagnie et agent. — La convention est parfaite, par le seul échange des consentements ;

b) la procuration qui habilite l'agent à exercer ses fonctions vis-à-vis des tiers [1].

(1) Perreau, *op. cit.*, p. 95.

Qui peut être agent ?

Nous distinguerons les conditions légales et celles d'origine conventionnelle.

A) *Conditions légales.* — Longtemps le législateur ne s'est pas préoccupé de poser des conditions à la nomination des agents d'assurances. Ainsi, ceux-ci étant considérés comme mandataires, un mineur émancipé ou une femme mariée non autorisée pourraient exercer cette fonction, au risque pour le mandant de se voir opposer, le cas échéant, les limites de l'incapacité de son mandataire (article 1990 du Code civil). N'étant pas commerciale, la profession pouvait être exercée par des personnes, telles que des fonctionnaires publics qui ne sont pas autorisés à faire le commerce [2].

Toutefois le législateur est intervenu dans les derniers temps :

1) Directement par la loi du 10 février 1931, relative aux entreprises d'assurances, de capitalisation et d'épargne et par d'autres dispositions qui en sont la conséquence ;

2) Indirectement par un décret en date du 31 octobre 1936 relatif aux cumuls.

1° *Loi du* 10 *février* 1931. — C'est une loi d'épuration dans le personnel des entreprises d'assurances de toute nature [3]. Elle a été complétée par le décret du 27 février 1931 et étendue, par le décret-loi du 30 octobre 1935, aux démarcheurs des sociétés de capitalisation et d'épargne. Elle interdit à des personnes condamnées pour crime de droit commun ou des délits visés dans son

(2) Pour plus de détails, voir Perreau, *op. cit.*, p. 94.

(3) Trib. corr. de Roanne, 25 novembre 1932, *Ass. terr.*, 1933, p. 83.

article premier, alinéa 1, de fonder, diriger, administrer ou gérer une entreprise d'assurances ou une de leurs agences [4]. Elle étend la même interdiction aux faillis, non réhabilités (article 1er, alinéa 2). Afin de garantir l'exécution de ces prescriptions, elle oblige, par exemple, les agents à justifier de leur titre de nomination ou de la possession d'une carte d'identité établie par l'entreprise représentée.

Relevons, en ce qui concerne les sociétés de capitalisation et d'épargne, l'article 4 du décret-loi du 30 octobre 1935, qui les a déclarées civilement responsables, dans les termes de l'article 1384 du Code civil, du dommage causé par la faute, l'imprudence ou la négligence de leurs agents et démarcheurs agissant en cette qualité, en les faisant considérer comme leurs préposés, nonobstant toute convention contraire. Observons qu'il n'existe pas de disposition semblable pour les agents d'assurances, ce qui confirme le point de vue que nous soutenions, en leur déniant la qualité de préposé.

2° *Décret du* 31 *octobre* 1936. — L'article premier de ce décret détermine les catégories de fonctionnaires et de personnes occupant des emplois assimilés, auxquels il est interdit d'exercer une profession industrielle ou commerciale, d'occuper un emploi privé rétribué et, c'est là le point qui nous intéresse pour les agents, d'effectuer à titre privé un travail moyennant rémunération.

B) *Conditions d'origine conventionnelle.* — Les Compagnies d'assurances sont, en principe, libres de mettre

(4) Cette interdiction ne commence à courir qu'à partir du moment où la condamnation est devenue définitive (Cass. Crim., 18 mars 1937, Supplément à l'*Argus* du 20 juin 1937, p. 37).

à la nomination d'un agent telles conditions qui bon leur sembleront. Nous ne voudrions citer que l'une des stipulations qui présente un caractère d'ordre général, nous faisons allusion au cautionnement. En effet les agents sont redevables des primes qu'ils encaissent et des indemnités de sinistres qu'ils versent aux assurés. En conséquence les Compagnies agissent prudemment en exigeant une garantie, soit sous forme d'une hypothèque, d'un dépôt de valeurs mobilières, soit sous la forme d'une retenue de commissions ou d'une assurance contre le risque d'insolvabilité.

C) *Observation.* — Terminons en rappelant les prescriptions relatives à l'inscription au registre de commerce ; le délai imparti pour remplir cette obligation est d'un mois.

SECTION 2

Des droits et obligations réciproques de l'agent et de la Compagnie

Nous n'avons l'intention de traiter sous ce titre que les rapports des parties au cours du traité d'agence.

Leurs droits et obligations sont en principe déterminés par la convention. Ils ne peuvent être modifiés unilatéralement, sauf la réserve que nous avons faite précédemment relativement aux circulaires de la Compagnie.

Ces obligations réciproques peuvent se rassembler autour de deux idées essentielles : l'obligation de l'agent de gérer, son droit à la rémunération.

A) *Obligations de l'agent.* — Les obligations de l'agent peuvent se résumer en cinq points :

1) La recherche de la clientèle ;
2) Le maniement des fonds ;
3) La tenue de la comptabilité et des archives ;
4) Le règlement des sinistres ;
5) Les actes de procédure.

1° *La recherche de la clientèle.* — La corrélation des droits et obligations de l'agent et de la Compagnie, entre autres l'obligation de l'agent de rechercher la clientèle, est exprimée par le passage ci-après d'une lettre de nomination :

« En échange des émoluments qui vous sont consentis, vous devrez vous consacrer dans votre circonscription, avec zèle, à l'acquisition de nouvelles assurances, à l'organisation, à l'encaissement des primes, au contrôle et au règlement des sinistres, et, en général, à tout ce qui concerne la bonne gestion de votre agence générale. »

L'agent général ne peut d'ailleurs pas le plus souvent suffire seul à cette tâche. C'est pourquoi la recherche des affaires se divise généralement en deux parties : le recrutement des sous-agents et la conclusion des contrats.

a) *Recrutement des sous-agents.* — La première obligation se concrétise dans cette formule d'un traité d'agence :

« Vous devrez toujours vous appliquer à perfectionner l'organisation de votre circonscription, en engageant des sous-agents capables et dignes de confiance, que vous chargerez de l'encaissement des primes. »

b) *Conclusion des contrats d'assurance.* — Les con-

trats d'assurance sont en principe établis sur la base des propositions d'assurance, signées par le proposant (le futur assuré). Celles-ci sont transmises à l'agent général. Ce dernier peut, le cas échéant, établir et signer lui-même les documents (polices, notes de couverture ou avenants) au nom de la Compagnie. Mais, dans d'autres cas, l'agent général n'est qu'un simple agent de transmission et doit remettre la proposition à la Direction de la Compagnie. Cette dernière se charge d'établir et signe elle-même les projets de contrats qui sont ensuite adressés à l'agent pour la régularisation par l'assuré. Il s'agit là d'une question de répartition de travail, réglée par les habitudes de la Compagnie ; la solution adoptée varie parfois de branche à branche, elle est déterminée dans d'autre cas par le plus ou moins de confiance ou la plus ou moins grande aptitude dont jouit l'agent général. On rencontre également un système intermédiaire. L'agent a pleins pouvoirs pour établir et signer une catégorie déterminée de documents; il doit soumettre les autres affaires sous forme de projets de contrat à l'autorisation préalable de la Compagnie. La question est généralement réglée par le tableau des pleins, pièce annexe au traité d'agence.

2° *Le maniement des fonds.* — L'agent doit encaisser les primes ou les faire encaisser par ses sous-agents. A ce sujet la lettre de nomination peut préciser la situation juridique de l'agent comme suit :

« Vous acceptez pour tous vos sous-agents et autres auxiliaires la responsabilité intégrale et le ducroire sans réserve. »

Cette situation s'analyse dans cette proposition [1] :

(1) Courtot, *op. cit.*, p. 126.

« La responsabilité de l'agent qui peut jouer en dehors de toute faute personnelle, est elle-même exclusive de toute assimilation avec le préposé salarié ; ainsi l'agent est responsable de tout détournement de fonds de la Compagnie, par un employé infidèle ou par un tiers ; s'il était employé salarié, sa responsabilité ne pourrait jouer au contraire qu'en cas de négligence grave de sa part ayant facilité le vol ou le détournement. »

Les quittances de primes sont généralement établies et signées par l'instance compétente (agent ou direction), qui établit et signe les polices [2].

L'agent paie également les indemnités aux sinistrés.

Il fait fonction en général de caissier de la Compagnie, étant donné qu'il verse en outre les dividendes aux actionnaires de la circonscription ou règle les frais de publicité.

3° *Tenue de la comptabilité et des archives.* — L'agent doit tenir une comptabilité. En effet l'article 1993 du Code civil dispose que :

« Tout mandataire est tenu de rendre compte de sa gestion. »

Il doit en outre conserver les archives de son agence.

A cet effet il est obligé de tenir un bureau et, le cas échéant, engage du personnel.

---

(2) Aux termes du § 43, 4° de la loi (allemande) du 30 mai 1908 sur le contrat d'assurances, maintenue en vigueur dans les départements du Haut-Rhin, du Bas-Rhin et de la Moselle, sous forme de législation locale :

« L'agent d'assurance, même lorsqu'il n'est chargé que de servir d'intermédiaire dans les affaires d'assurance, est considéré comme ayant, dans la branche d'assurances pour laquelle il est constitué, pleins pouvoirs pour :

« 4° Recevoir payement des primes, des intérêts et des frais, s'il est en possession d'un état des primes signé par l'assureur ; la signature est valablement donnée par l'apposition du nom au moyen d'une griffe. »

Les frais qui en résultent sont à sa charge. Le personnel est sous ses ordres et ne doit pas être considéré comme salarié de la Compagnie.

4° *Règlement des sinistres.* — L'agent doit régler les sinistres qui frappent les polices de son agence. En fait la formule est généralement trop large. En réalité, l'agent est presque toujours chargé de faire la « reconnaissance de sinistre », c'est-à-dire non pas de reconnaître la responsabilité de la Compagnie, mais de faire les premières constatations. Il peut parfois régler les sinistres ne dépassant pas un montant déterminé, les autres étant réservés à des experts nommés par la Compagnie. Il a rarement le pouvoir de régler les indemnités à titre bénévole, au cas où la responsabilité de la Compagnie n'est pas engagée, celle-ci se réservant entièrement le droit d'accorder les indemnités comme libéralité, et cela quel que soit le montant réclamé par l'assuré.

5° *Procédure.* — L'agent représente la Compagnie dans les instances. Il ne peut se voir opposer la maxime: « *Nul en France ne plaide par procureur.* » Dans la pratique ces pouvoirs sont cependant bien restreints par le traité d'agence. Ils se limitent en général à la possibilité d'adresser des mises en demeure aux clients, en cas de non-paiement des primes échues. Pour le surplus l'agent doit au préalable demander une autorisation spéciale de sa Compagnie.

Telles sont les obligations de l'agent qui lui donnent droit à ses rémunérations.

B) *Rémunérations de l'agent.* — Elles n'ont en principe pas un caractère de fixité, elles varient en général en fonction de l'encaissement de l'agence.

On distingue en règle générale entre la commission d'acquisition, versée lors de la réalisation d'une affaire nouvelle, et la commission d'encaissement, retenue sur les échéances annuelles à venir. Les deux ne sont d'habitude pas uniformes, la commission d'acquisition étant plus forte que la commission d'encaissement. Si le contrat ne reste pas en vigueur, aussi longtemps qu'il était prévu initialement, la Compagnie peut parfois prétendre à une ristourne de commission ; il y avait alors, lors de la conclusion du contrat, escompte de commission. Toutefois le droit à la ristourne de commission ne se présume pas et doit être convenu expressément dans le traité d'agence [3]. A titre d'encouragement les Compagnies prévoient dans certains cas des rappels de commission en fin d'année, c'est-à-dire des commissions supplémentaires lorsqu'un certain chiffre de production a été atteint ou que les sinistres n'ont pas dépassé un coefficient déterminé. Parfois les Compagnies prennent à leur charge une partie des frais de bureau, comme par exemple des frais de correspondance.

La Compagnie, considérant l'agent comme son mandataire, pourrait aux termes d'une jurisprudence bien contestable, faire reviser les émoluments stipulés au traité d'agence. Cette jurisprudence prétorienne vise cependant plutôt les agents d'affaires, étant donné que leur indépendance pourrait les amener à tenter d'abuser de l'impéritie de leurs clients. Cet argument ne devrait pas jouer en faveur des Compagnies d'assurances et il n'existe pas, à notre connaissance, de cause où ces dernières aient essayé de demander la révision de leurs engagements. Nous devons cependant signaler à cet en-

(3) Paris, 29 juin 1876, *J. des Ass.*, 1877, p. 161.

droit un cas, où le législateur a cru devoir intervenir dans une matière qui autrement est régie par la liberté des conventions, nous faisons allusion au décret-loi du 30 octobre 1935, réglementant les frais d'acquisition des sociétés d'assurances sur la vie.

Ces entreprises sont étroitement surveillées par les autorités, en raison du caractère particulièrement accentué d'acte de prévoyance que présentent leurs opérations au regard des assurés. Des décrets rendus en exécution de la loi du 17 mars 1905 fixent le tarif minimum pouvant être consenti aux assurés, dans le but de mettre un frein, dans l'intérêt des assurés, aux excès de la concurrence, garantissant ainsi la solvabilité des Compagnies. Toutefois le principe du tarif minimum a pu être battu en brêche par les ristournes de commissions accordées aux assurés, la lutte entre assureurs se transportant alors sur ce terrain. Les Compagnies ou leurs agents réalisaient donc indirectement ce qu'ils ne pouvaient faire directement. Un décret en date du 6 avril 1930 a interdit les ristournes de commission aux assurés [4]. Mais en raison du caractère le plus souvent occulte de l'opération, il était difficile d'appliquer les sanctions prévues par la loi. C'est pourquoi le décret-loi du 30 octobre 1935 a songé à attaquer le mal à la racine, en réduisant les commissions des intermédiaires, les mettant ainsi hors d'état de consentir des ristournes sur leur gagne-pain. Plus exactement, cette disposition a eu pour effet de répartir les commissions sur une série d'années, ce qui, en diminuant l'importance de la rémunération de la première année, devait aboutir

(4) Cette interdiction s'applique tant aux ristournes sur commissions d'acquisition que sur commissions d'encaissement (Trib. corr. Lyon, 6 avril 1931, *Ass. terr.*, 1932, p. 63).

au même résultat. Une période transitoire de cinq années était prévue, avec des taux de commission dégressifs d'année en année. Un décret en date du 19 décembre 1935 a développé les dispositions d'application et un autre décret-loi en date du 30 octobre 1935 a statué dans une branche voisine, celle des contrats de capitalisation.

C'est ainsi que le législateur est intervenu dans la question de la rémunération des agents d'assurances, autrement laissée à la liberté des conventions. Signalons enfin qu'un décret en date du 27 novembre 1936 a maintenu, en assurance sur la vie, pour l'année 1937, le régime des commissions de l'année 1936, arrêtant donc transitoirement l'abaissement du taux des commissions de première année et sa répartition sur les exercices futurs.

Nous avons établi une obligation certaine de l'agent, celle de gérer, entraînant droit à rémunération. Il s'agit donc de droits et obligations réciproques des parties contractantes. Nous avons cependant évité de préciser cette obligation de gérer, elle ne porte que sur une circonscription déterminée, c'est le principe de la territorialité. Doit-on rattacher à ce principe celui de l'exclusivité ? Des auteurs le donnent à entendre. M. Perreau établit comme un droit pour l'agent la faculté « d'exploiter seul sa circonscription [5] ». La question mérite d'être discutée. Le problème peut d'ailleurs se poser sous deux faces, sous un côté positif et sous un côté négatif, si l'on peut dire : on pourrait songer à une exclusivité au profit de l'agent et à une exclusivité au profit de la Compagnie. Examinons ces différents points de vue.

(5) *Op. cit.*, p. 121 et suiv.

C) *Principe de la territorialité.* — La formule ci-après peut se rencontrer dans les traités d'agence :

« Nous vous nommons Agent Général de notre Compagnie pour les branches « Accidents » et « Responsabilité civile » avec résidence à ..... et pour l'exploitation de notre agence générale de..... qui comprendra la circonscription de ..... »

Le principe de la territorialité entraîne donc l'obligation de résider à un certain endroit déterminé, généralement le point le plus important de la région, il circonscrit d'autre part le champ d'activité de l'agent [6].

La dernière conséquence entraîne celle qui s'exprime dans les traités par une formule telle que :

« Vous devez céder sans retard les polices dont les titulaires transféreraient leur domicile hors de votre circonscription, ainsi que les affaires réalisées par vous en dehors de cette dernière, à l'Agent général compétent qui touchera à partir de ce moment la commission d'administration sur les primes suivantes. »

D) *Principe d'exclusivité :*

a) *Au profit de l'agent.* — M. Perreau [6bis] pose en principe que :

« Les Compagnies conservent à chaque agent la même

(6) Aux termes du § 46 de la loi (allemande) du 30 mai 1908 sur le contrat d'assurances, maintenue en vigueur dans les départements du Haut-Rhin, du Bas-Rhin et de la Moselle, sous forme de législation locale :

« Si l'agent est constitué expressément pour une circonscription déterminée, ses pouvoirs sont limités aux affaires et aux actes juridiques relatifs à des contrats d'assurance ayant pour objet des choses situées dans cette circonscription ou des personnes y résidant habituellement. En ce qui concerne les contrats négociés ou conclus par lui, l'agent reste autorisé à traiter des affaires et des actes juridiques sans tenir compte de cette restriction. »

(6 *bis*) *Op. cit.*, p. 121.

part de prime que s'il avait signé la police ou l'avenant lui-même, pour toute police ou pour tout avenant signé par une personne habitant sa circonscription ou pour des biens s'y trouvant situés, avec un agent d'une autre circonscription. »

En réalité, les exceptions au principe sont nombreuses. Rien n'empêche une convention contraire et l'on peut, par exemple, rencontrer une clause précisant que la nomination est faite « sans exclusivité ». Cela peut même se présumer des faits, par exemple dans le cas d'une Compagnie à caractère local opérant avec pluralité d'agent sur une même place.

La question s'est posée en pratique sous la dénomination de création d'agences B, cette lettre devant indiquer l'installation d'une agence à côté d'une autre déjà existante. La solution aurait pu être considérée comme une révocation partielle, abusive au sens de la loi du 16 décembre 1927. Ce caractère n'a cependant pas été retenu par la jurisprudence du tribunal de commerce de la Seine [7]. Par contre il a été admis que l'installation par la compagnie d'agents concurrents peut rendre caduque l'obligation prise par l'agent d'atteindre un minimum de production sous peine de congédiement [8].

b) *Au profit de la Compagnie.* — On peut également admettre que la Compagnie songe à se réserver l'exclusivité de la production d'un agent à son profit. On rencontre dans les traités des clauses ainsi conçues :

« Vous vous engagez pour toute la durée de vos fonctions à ne représenter ni directement, ni indirectement

(7) Trib. com. Seine, 20 juin 1932, *Ass. terr.*, 1932, p. 993.
(8) Cass. Civ., 7 mai 1934, *Argus*, 1935, p. 83.

aucune autre Compagnie d'assurances de n'importe quelle branche, sans le consentement formel et préalable de notre Compagnie. »

En effet la Compagnie a intérêt à ce que l'agent défende ses taux et conditions ; celui-ci, rebuté par l'accueil hésitant ou hostile que lui a réservé un client, ne doit pas songer à éluder les prescriptions de sa Compagnie, en passant l'affaire à un autre assureur.

Cette justification ne se retrouve plus et doit faire admettre la liberté de l'agent, au cas où la Compagnie refuse l'affaire proposée ou résilie le contrat [9].

Mais en cas de doute, la liberté de travail doit se présumer. L'agent n'est pas tenu de réserver son activité aux affaires de l'agence et il ne doit s'abstenir que des opérations qui lui sont interdites par son contrat ; ainsi il peut prendre part à la fondation d'une Compagnie concurrente [10]. Mais, relativement à ce principe de liberté du travail, il y a lieu de faire une réserve en ce qui concerne la possibilité de représenter plusieurs Compagnies assurant les mêmes risques [11].

La Compagnie ne saurait d'ailleurs pas mettre un agent en demeure d'accepter une branche nouvelle qu'elle vient de créer, alors surtout que l'intéressé exploite déjà cette branche pour un second assureur, et cela au su de l'autre [12].

En résumé nous avons constaté l'obligation de l'agent de gérer son agence, corrélative à son droit à rémunération. Autrement nous n'avons pu établir de principe général, sauf la liberté de travail de l'agent. Ajoutons

---

(9) Courtot, *op. cit.*, p. 23.
(10) Trib. civ. Seine, 1er mai 1931, *Ass. terr.*, 1931, p. 988.
(11) Perreau, *op. cit.*, p. 120.
(12) Ancey, *op. cit.*, p. 44 et suiv.

que des négociations ont été tentées entre les Compagnies d'assurances contre l'incendie et les accidents, représentées par leurs syndicats, d'une part, et les syndicats des agents généraux, d'autre part, pour préciser les principes de la territorialité et d'exclusivité [13]. Aucun résultat ne semble cependant pouvoir être acquis pour le moment en raison des différences d'organisation de chaque entreprise.

SECTION 3

De la cessation des fonctions

Nous avons vu l'entrée en charge de l'agent, ses droits et obligations en cours de contrat. Il nous reste à examiner la cessation de ses fonctions.

Les agents ont de plus en plus prétendu céder leurs agences comme un fonds de commerce ou un office ministériel. Cette question fera l'objet d'un paragraphe spécial de notre étude.

Nous nous proposons donc d'étudier successivement:

a) La cessation des fonctions autrement que par la cession de l'agence ;

b) La cession de l'agence.

Enfin nous devrons examiner, dans un paragraphe final, quelques conséquences de la cessation des fonctions.

---

(13) V. *Bulletin Officiel de la Fédération Nationale des Syndicats d'Agents Généraux d'Assurances*, décembre 1936.

§ 1. — *De la cessation des fonctions autrement que par la cession de l'agence*

Le contrat d'agence peut avoir été établi ou bien pour une durée indéterminée ou bien pour une durée déterminée.

Contrats a durée indéterminée. — Dans l'hypothèse d'un contrat à durée indéterminée, les causes de dissolution sont les suivantes :

a) *L'accord des volontés.* — Il est certain que ce que la volonté a fait peut être détruit par un accord de volonté en sens contraire.

b) *La disparition de l'un ou l'autre des co-contractants.*

c) *L'interdiction ou la déconfiture de l'agent.* — Cette solution découle de l'article 2003 du Code civil, l'agent étant le représentant de la Compagnie. Ne faudrait-il pas admettre que la faillite ou la liquidation judiciaire de la Compagnie produit le même effet ? Nous ne le croyons pas. En effet, la loi du 19 juillet 1928 a prévu l'hypothèse pour le louage de services. Modifiant l'article 23, § 7 du Livre premier du Code du travail, elle dispose que s'il survient une modification juridique de l'employeur, les contrats de travail en cours au jour de la modification subsistent. Or la loi du 16 décembre 1927 a placé les agents d'assurances, au point de vue de la résiliation de leur contrat, sur le même pied que les salariés. Dans notre hypothèse, il y a donc lieu d'admettre que la société se survit pour les besoins de sa

liquidation et que la faillite ou la liquidation judiciaire de la Compagnie ne dissout pas le contrat d'agence.

d) *La manifestation unilatérale de volonté de l'un des co-contractants.* — Dans le cas de renonciation de l'agent, on parle de démission ; dans le cas de dénonciation par la Compagnie, on dit qu'il y a révocation de l'agent.

Cette dernière solution appelle un complément d'explications. Elle a de tout temps été admise tant par les partisans de la théorie du mandat que par les défenseurs du louage de services. Mais l'accord n'a pu se réaliser quant aux effets de la révocation. En effet dans le premier système, il y a lieu d'appliquer l'article 2004 du Code civil qui dispose que « le mandant peut révoquer sa procuration quand bon lui semble ». En d'autres termes, c'est la solution de la révocation *ad nutum,* sans indemnité. Dans le système du louage de services au contraire, il était possible de prétendre au délai-congé institué par la loi du 27 décembre 1890 complétant l'article 1780 du Code civil.

L'accord n'a pu se réaliser pour attribuer à l'agent soit le caractère de mandataire, soit le caractère de salarié. Aussi le législateur est-il intervenu en 1927. La loi du 16 décembre 1927 à peine parue, une nouvelle controverse a surgi. Convenait-il ou non d'étendre aux agents d'assurances la loi du 19 juillet 1928, remaniant l'article 23, livre I[er] du Code du travail, sans toucher à l'article 1780 du Code civil ? La loi de 1927 renvoyait aux deux dispositions, mais il semble résulter des discussions postérieures que la modification apportée par la loi du 19 juillet 1928 doit être étendue aux agents

d'assurances, la disposition de 1927 visant expressément le Code du travail [1].

Les lois du 16 *décembre* 1927 *et du* 19 *juillet* 1928. — Ces lois assimilent donc l'agent à un employé quant au délai-congé. En d'autres termes, le dommage causé par la dénonciation doit être réparé en raison de la faute commise par l'autre partie. Le dommage comprend tant le *damnum emergens* que le *lucrum cessans,* c'est-à-dire la perte faite et le gain manqué. La faute doit s'apprécier par rapport à l'inobservation du délai de congé et en raison de l'abus du droit de résiliation. Aucun usage ne s'étant en principe établi, quant aux délais de dénonciation des contrats d'agents, il y aura lieu généralement d'invoquer les délais de préavis des employés supérieurs du commerce.

Aux termes de la jurisprudence de la Chambre civile de la Cour de Cassation — qui semble s'écarter ici du critère de la Chambre des Requêtes — il n'y aurait lieu de considérer comme abus du droit de résiliation, en dehors de la violation de promesses au moins implicites, relatives à la durée de l'engagement, que les actes de malveillance ou de légèreté caractérisée [2].

Ainsi il a été jugé que des retards dans l'envoi des comptes, des réponses incorrectes et des placements d'affaires à des Compagnies concurrentes constituent des motifs légitimes pour révoquer un agent [3]. Il en est de même en ce qui concerne les retards apportés au versement du cautionnement ou à la remise des fonds

---

(1) Courtot, *op. cit.*, p. 64 et suiv.

(2) La loi du 16 décembre 1927 et ses répercussions sur le contrat de mandat. — M. E.-H. Perreau, *Revue trimestrielle de droit civil,* p. 826 et suiv.

(3) Trib. civ. Seine, 17 mars 1933, *J. des Ass.*, 1934, p. 374.

encaissés et du refus de laisser examiner la comptabilité [4].

Par ailleurs il a été décidé que l'insuffisance de production est un motif suffisant de révocation et que — comme il en serait dans les relations de patron à salarié — la Compagnie est seule juge pour apprécier si les services rendus par l'agent correspondent à ce qu'elle croyait pouvoir en attendre [5]. L'agent peut valablement accepter une clause l'obligeant à un minimum de production, sous peine de congédiement ; mais la Compagnie serait mal venue à se prévaloir de cette clause, si elle viole ses engagements relativement au droit de l'agent d'exploiter seul sa circonscription [6].

Un accord intervenu à la date du 27 juin 1934 entre le Comité Général des Assurances, organe des Compagnies, et la Fédération Nationale des Syndicats d'Agents Généraux d'Assurances [7] n'a pas eu pour effet de trancher la divergence de jurisprudence entre les deux Chambres. Mais son article 11 précise que « la révocation du mandat d'un agent, si elle est prononcée sans motif légitime, donne lieu à l'application de la loi du 16 décembre 1927 » et que « l'inaptitude professionnelle ou le défaut d'activité de l'agent demeurent entre autres des motifs légitimes de révocation ».

Par application de l'article 1315 du Code civil, la preuve de l'abus de droit dont il excipe incombe au demandeur [8]. Toutefois le paragraphe 5 de l'article 23,

---

(4) Poitiers, 28 janvier 1930, *Rec. pér. Ass.*, 1930, p. 57.
(5) Paris, 7 juin 1937, *Gaz. Trib.*, 11 juillet 1937.
(6) Cass. Civ., 7 mai 1934, *Argus*, 1935, p. 83.
(7) Rapporté à la *Revue Générale des Assurances terrestres*, 1934, p. 961 et suiv., *Argus*, 1934, p. 961 et suiv.
(8) Trib. com. Seine, 9 novembre 1933, et Paris, 2 mai 1935, *Argus*, 1935, p. 1013.

Livre I du Code du Travail, décide que le tribunal peut faire une enquête sur les circonstances de la rupture. De plus le jugement devra mentionner expressément le motif allégué par la partie qui aura rompu le contrat. Il en résulte implicitement l'obligation pour le défendeur d'indiquer le mobile de la dénonciation.

La loi de 1927 a encore posé comme principe que les parties ne peuvent renoncer d'avance à leur droit éventuel à des dommages-intérêts. Cette disposition n'empêcherait cependant pas les parties d'évaluer forfaitairement le dommage, à condition que le procédé n'ait pour effet d'équivaloir à une renonciation aux dommages et intérêts, en les réduisant d'une manière exagérée [9].

Domaine d'application de la loi du 16 *décembre* 1927 [10]. — Les principales difficultés d'interprétation

---

(9) Perreau, *op. cit.*, p. 137.

(10) La loi du 16 décembre 1927 n'est pas applicable aux sociétés de capitalisation (Paris, 7 juin 1937, *Gaz. Trib.*, 11 juillet 1937).

D'autre part, il semble qu'elle ne soit pas applicable dans les départements du Haut-Rhin, du Bas-Rhin et de la Moselle, étant donné que la disposition à laquelle elle renvoie, l'article 1780 du Code civil, respectivement l'article 23, Livre 1er du Code du travail n'est pas introduite dans ces départements. De plus le § 92 du Code de commerce allemand y est maintenu (article 5 de la loi du 1er juin 1924 portant introduction des lois commerciales françaises dans les départements du Haut-Rhin, du Bas-Rhin et de la Moselle). La traduction de cette disposition, faite à titre documentaire, mais n'ayant pas de caractère authentique (v. article 10 de la loi précitée), débute de la manière suivante : « Le contrat entre le patron et le représentant de commerce peut... etc... » (*Bulletin Officiel d'Alsace et de Lorraine*, 1925, p. 519). En réalité l'expression allemande « *Handlungsagent* » est plus générale que le terme français « représentant de commerce » et il serait préférable de la traduire par les mots « agent commercial », plus vagues et plus compréhensifs (à opposer au « *Handelsmäkler* », c'est-à-dire le courtier, faisant l'objet des §§ 93-104 du Code de commerce allemand, et aux « *Handlungsgehülfe* » et « *Handlungslehrling* », l'employé de commerce et l'apprenti, figurant aux §§ 59-83 du même Code) ; l'agent d'assurances est à considérer comme se classant sous cette rubrique (v. à ce sujet : « *Staub's*

qui se sont élevées dans la pratique ont porté sur le champ d'application de la loi dans le temps et dans l'espace. On s'est, d'une part, demandé si la loi devait s'appliquer aux contrats d'agences antérieurs à la loi et, d'autre part, si les Compagnies pouvaient continuer à rejeter le principe de la territorialité, en créant de

---

Kommentar zum Handelsgesetzbuch », 9e éd., Berlin, 1912, Tome I, commentaire des §§ 84-92), au moins en tant qu'il représente une Compagnie à primes fixes. L'expression « *Geschäftsherr* » du texte allemand se traduira alors le mieux par « chef d'entreprise », par opposition à « agent commercial ». Dans ces conditions, la traduction du § 92 du Code de commerce allemand que nous préconisons sera la suivante :

« Le contrat entre le chef d'entreprise et son agent commercial peut, lorsqu'il est passé pour un temps indéterminé, être dénoncé par chacune des parties pour la fin de chaque période trimestrielle du calendrier, en observant un délai de dénonciation de six semaines.

« Le contrat peut être dénoncé par chaque partie, sans observation de délai de dénonciation, s'il y à un motif grave. »

A notre avis, cette disposition du droit local n'est pas à considérer comme abrogée par la loi du 18 juillet 1937 sur le statut légal des voyageurs, représentants et placiers du commerce et de l'industrie, étant donné que le nouvel article 29 *k* du Livre 1er du Code du travail, Titre II, Chapitre 2, Section 1re, § V, prévoit en son alinéa 1er que le contrat doit indiquer « la nature des marchandises à revendre ».

On aboutit d'ailleurs à la même conclusion, en ce qui concerne les délais de dénonciation à observer, en s'inspirant de l'article 5 de la loi du 1er juin 1924, mettant en vigueur la législation civile française dans les départements recouvrés, libellé comme suit :

« Quand les lois désormais mises en vigueur contiennent des renvois exprès ou implicites à d'autres lois françaises non encore mises en vigueur, ces renvois s'entendent comme visant des lois locales correspondantes. »

(Même sens et libellé analogue de l'article 4 de la loi du 1er juin 1924, portant introduction des lois commerciales.)

La loi du 16 décembre 1927 renvoyant à l'article 1780 du Code civil, respectivement l'article 23, Livre 1er du Code du travail, non introduits dans les départements alsaciens-lorrains (loi du 1er juin 1924 mettant en vigueur la législation civile, article 7, 12°, 1re phrase), les dispositions des §§ 616 à 629 du Code civil local et les §§ 59 à 72, 74 à 83 du Code de commerce local sont à considérer comme applicables par analogie ; en l'espèce, particulièrement les §§ 622 et 625 du Code civil local et les §§ 66 et 70 du Code de commerce local, prévoyant, pour les employés, dans l'hypothèse de contrats à durée indéterminée, la faculté de dénonciation pour la fin du trimestre du calendrier, moyennant l'observation d'un délai de dénonciation de six semaines, et, au cas de cause grave, la possibilité de dénoncer sans observer aucun délai de dénonciation.

nouvelles agences dans la circonscription de celles existantes ou en restreignant le rayon de ces dernières. Nous devons donc examiner ici les problèmes de la rétroactivité de la loi, de la création d'agences B et de la restriction des circonscriptions.

1) *Rétroactivité de la loi.* — La question aurait pu se poser de savoir si la loi du 16 décembre 1927 avait un caractère interprétatif. Dans l'affirmative il aurait fallu l'appliquer à toutes les instances pendantes, au moment de la promulgation de la loi. Ce caractère lui a été dénié par la jurisprudence, qui a décidé que la loi du 16 décembre 1927 est inapplicable à des révocations antérieures à la promulgation [11]. Mais il y a lieu de remarquer que la question ainsi posée s'applique à un fait (la révocation) antérieur au vote de la loi.

Des divergences de vue se manifestaient, lorsqu'il s'agissait de savoir si la loi était applicable aux contrats en cours au moment de la promulgation et résiliés après coup. Les Cours d'Appel adoptaient la solution affirmative [12], alors que les tribunaux de première instance optaient pour la théorie des droits acquis [13]. En définitive la Cour de Cassation a décidé qu'il n'y a pas de droit définitivement acquis à l'application d'une clause prohibée dans un intérêt d'ordre public et de protection du travail ; la clause de révocation *ad nutum* doit être considérée comme caduque [14].

---

(11) Paris, 2 juillet 1928, *Rec. pér. Ass.*, 1928, p. 265 ; Cass. Req., 29 avril 1931, *Rec. pér. Ass.*, 1931, p. 268, *Ass. terr.*, 1931, p. 765. — Cass. Req., 29 juillet 1931, *Ass. terr.*, p. 995.

(12) Paris, 15 novembre 1930, *Rec. pér. Ass.*, 1931, p. 273.

(13) Trib. civ. Seine, 15 novembre 1930, *Rec. pér. Ass.*, 1931, p. 271 ; *Ass. terr.*, 1931, p. 567 ; Trib. civ. Seine, 7 mars 1930, *Ass. terr.*, 1931, p. 567.

(14) Cass. Req., 13 novembre 1935, D.H. 1936-35 ; *Ass. terr.*, 1936, p. 38 ; *Gaz. Pal.*, 9/10 février 1936 ; *Argus*, 1936, p. 231. — Cette so-

2) *Territorialité de l'agence.* — Les agents ont affirmé que la création d'agences B ou la restriction des circonscriptions équivaut à une révocation partielle au sens de la loi du 16 décembre 1927, donnant ouverture au droit à indemnité. Le principe de la territorialité, entendu comme un droit à l'exclusivité, n'a pas été retenu par la jurisprudence. Celle-ci a admis que l'agent peut renoncer par avance au monopole de fait qui lui est concédé par la Compagnie, permettant ainsi l'installation d'une seconde agence dans la circonscription [15].

Cette solution résulte aussi d'un arrêt de la Cour d'Appel de Paris en date du 9 mai 1934 (*La Prime*, 15 juillet 1934), s'entourant, il est vrai, de diverses réserves. Par contre, la Compagnie peut-elle restreindre l'étendue de la circonscription, sans avoir obtenu le consentement de l'agent ou l'avoir indemnisé ? Il s'agit là d'une question controversée sous l'empire de l'ancienne jurisprudence [16]. Mais sous le régime de la loi de 1927, il s'agit certainement d'une révocation partielle, donnant droit à des dommages et intérêts. Ce point de vue est d'ailleurs confirmé par l'article 8 des accords du Comité Général des Assurances et de la Fédération Nationale des Syndicats d'Agents Généraux d'Assurances [17].

Contrats a durée déterminée. — Les contrats d'agence peuvent également se résoudre par l'arrivée du terme prévu au traité. Désireuses d'éviter le paiement d'indemnités de révocation résultant de la loi du 16 décembre

---

lution est également adoptée par l'article XI, alinéa 1er, de l'accord intervenu à la date du 27 juin 1934 entre le Comité Général des Assurances et la Fédération des Agents.

(15) Trib. com. Seine, 20 juin 1932, *Ass. terr.*, 1932, p. 993.

(16) Grenoble, 13 mai 1872, S. 1872-2-226 ; D. 1873-5-313 ; *J. des Ass.*, 1872, p. 277.

(17) *Ass. terr.*, 1934, p. 961 et suiv. ; *Argus*, 1934, p. 961 et suiv.

1927, des Compagnies ont songé à pratiquer le système de contrats à court terme, renouvelables tacitement à défaut de dénonciation [1].

§ 2. — *De la cession d'agence*

L'activité de l'agent aboutit à la création d'un portefeuille d'assurances. L'agent peut-il céder son agence ? Et dans l'affirmative ce droit présente-t-il une valeur patrimoniale ?

Le droit de la Compagnie sur les contrats d'assurance est incontestable. En effet, par l'effet de la représentation, c'est entre elle et ses assurés qu'ont été conclus les polices et les avenants. Et quels que soient les droits que l'on reconnaisse à l'agent sur le fruit de son activité, ce droit de la Compagnie viendra limiter celui de l'agent.

Des arrêts en viennent à dénier toute valeur patrimoniale du portefeuille de l'agent. La situation peut en effet se rapprocher de celle d'un fonds de représentation commerciale, constitué par un ensemble de mandats temporaires et révocables et qui n'a de valeur que par la personnalité du titulaire [1 bis]. Il en est ainsi, notamment lorsque, par le traité passé avec sa Compagnie, l'agent a expressément reconnu n'avoir aucun droit de propriété sur le portefeuille [2]. D'autre part l'agent ne peut pas réclamer une indemnité à la Compagnie pour la transmission du portefeuille, si aucune clause du traité ne lui reconnaît un droit de présentation [3].

Toutefois, si à l'égard de la Compagnie, un contrat

(1) Courtot, *op. cit.*, p. 51.
(1 *bis*) Cass. Req., 20 janvier 1931, S. 1931-1-215.
(2) Cass. Req., 13 juin 1934, *Ass. terr.*, 1934, p. 762 ; *Gaz. Trib.*, 21 juillet 1934 ; *Argus*, 1936, p. 429.
(3) Rouen, 16 juillet 1932, *Ass. terr.*, 1933, p. 91.

de cession d'agence revêt le caractère d'une « *res inter alios acta* » qui ne lui est pas opposable [4], la convention peut produire des effets entre l'agent et son cocontractant [4 bis]; la jurisprudence admet la validité des cessions de clientèles, même si, pour en obtenir le profit, le cessionnaire doit obtenir l'investiture d'un tiers. De plus, depuis les arrêts que nous citions à l'instant, ou les faits qu'ils ont eu à juger, des accords sont intervenus entre le Comité Général des Assurances, organe des Compagnies, d'une part, et la Fédération Nationale des Syndicats d'Agents Généraux d'assurances, organe des agents, d'autre part. Cette convention forme l'annexe d'un échange de correspondance en date du 27 juin 1934 entre le Président du Comité Général des Assurances et le Président de la susdite Fédération [5]. Nous la désignerons dans la suite tout court par l'expression « les accords » ou « le statut professionnel », termes qui semblent devoir entrer dans la pratique.

Au cours de notre exposé, nous avons l'intention d'examiner d'abord le caractère juridique des accords de 1934; d'analyser ensuite le contenu d'un traité d'agence soumis aux accords de 1934 par opposition avec un traité établi sur d'autres bases; d'examiner enfin la nature des droits résultant de ces accords.

A. — Caractère juridique des accords de 1934

Le « statut professionnel » des agents généraux est établi par une convention intervenue entre leur Fédération et le Comité Général des Assurances. Ces accords

(4) Perreau, *op. cit.*, p. 101.
(4 *bis*) Perreau, *op. cit.*, p. 102 et 105 à 109.
(5) Rapportée à la *Revue Générale des Assurances terrestres*, 1934, p. 961 et suiv., *Argus*, 1934, p. 961 et suiv.

se caractérisent donc par leur base contractuelle et non légale. On peut tout au plus les considérer comme une suite logique de la loi du 16 décembre 1927 relative à la résiliation du contrat passé entre les Compagnies d'assurances et leurs agents. Il est vrai que dans leur article 11, les accords ont réglé des modalités d'application de la loi du 16 décembre 1927. Ainsi l'alinéa 2 dudit article prévoit que « l'inaptitude professionnelle ou le défaut d'activité de l'agent demeurent, entre autres, des motifs légitimes de révocation ». Ce passage pose également comme principe que dans ces cas « l'application des dispositions de l'article 1 ci-dessus (c'est-à-dire du « statut professionnel ») est exclusive de toute autre indemnité ». Mais pour le surplus nous devons considérer que les accords de 1934 ont une base purement contractuelle.

Nous sommes donc obligés d'admettre la valeur relative de la convention. Celle-ci ne peut produire des effets qu'à l'égard des contractants, non vis-à-vis des tiers. Or des Compagnies peuvent ne pas adhérer au Comité Général des Assurances; des agents peuvent ne pas entrer dans un syndicat affilié à la Fédération Nationale des Syndicats d'Agents Généraux d'Assurances ; des Compagnies, tout en faisant partie du Comité Général des Assurances, peuvent n'avoir adhéré qu'avec des réserves [6] ou n'avoir pas encore mis leur règlement intérieur en harmonie avec le « statut ». En effet la lettre en date du 27 juin 1934 de M. le Président du Comité Général des Assurances précise que : « Il est bien entendu que ce texte pose des principes que chaque Compagnie ou Société respectera dans la rédaction ou la

(6) Guichard, *op. cit.*, p. 144.

mise au point de son règlement intérieur, mais que seules les lettres de nomination ou contrats intervenus ou à intervenir entre la Compagnie ou Société et chacun de ses agents définissent juridiquement les rapports des parties. » Les accords de 1934 ne règlent d'ailleurs pas définitivement tous les points. Ainsi ils laissent notamment à la Compagnie une option entre trois régimes à accorder aux agents [7], ils ne déterminent pas l'ordre de grandeur de l'allocation à attribuer aux agences, encaissant plus d'un million [8]. Enfin le « statut professionnel » n'a la prétention de s'appliquer qu'aux « Compagnies ou Sociétés d'Assurances contre l'incendie ou contre les accidents [9] », l'expression « assurance contre les accidents » étant d'ailleurs à prendre dans son sens large en se rapportant tant aux assurances contre les accidents que contre la responsabilité civile.

Toutes ces considérations concourent à justifier la division de notre étude de la cession d'agence, suivant que les traités d'agence sont ou non établis sur la base des accords de 1934. Le « statut professionnel » n'a donc pas fait disparaître l'ancien régime. On peut alors se demander en présence de l'effet relatif de la convention, quelle en est la portée, ce qui se déterminera le mieux en essayant d'établir le caractère juridique des accords de 1934. Passée de syndicat à syndicat, on peut d'abord penser que la convention est un contrat collectif de travail. Elle est bien destinée à régler les rapports entre employeurs et employés, au sens large de ces mots. Mais, comme nous avons déjà vu, la Compagnie d'assurances ne remplit pas à l'égard de son agent la fonction

(7) Article 1er du « statut professionnel ».
(8) Article III du « statut professionnel ».
(9) Préambule du « statut professionnel ».

de patron et l'agent ne présente pas le caractère d'un salarié, dans l'acception juridique de ces termes. Force nous est donc de dire que les accords de 1934 ne rentrent pas dans le cadre de la convention collective de travail. On a par contre affirmé que le « statut professionnel » constitue une clause de porte-fort, dans le sens de l'article 1120 du Code civil. Le Comité Général des Assurances, d'un côté, se serait porté fort de rapporter la signature des Compagnies au bas des traités d'agences, conformes aux accords. La Fédération des Agents Généraux de son côté se serait portée fort de rapporter la signature des agents au bas des traités rentrant dans le cadre des accords. La non-ratification ouvrirait donc des droits à dommages-intérêts à l'égard du syndicat cocontractant du « statut professionnel ». A notre avis toutefois, il n'en est rien et nous nous voyons obligés de répéter le passage déjà cité de la lettre du 27 janvier 1934 de M. le Président du Comité Général des Assurances : « Il est bien entendu que ce texte pose des principes que chaque Compagnie ou Société respectera dans la rédaction ou la mise au point de son règlement intérieur, mais que seules les lettres de nomination ou contrats intervenus ou à intervenir entre la Compagnie ou Société et chacun de ses agents définissent juridiquement les rapports des parties. »

Si donc l'on cherche à faire rentrer les accords de 1934 dans un cadre juridique préexistant, nous croyons qu'il y a lieu de les rapprocher de ce que, en droit international public, les Anglais appellent un « *gentlemen's agreement* ». Les accords se sont bornés à « poser des principes » [10] et c'est tout. Cette convention présente

(10) V. la lettre du 27 juin 1934 de Monsieur le Président du Comité Général des Assurances, 4e alinéa.

sur le plan contractuel le même caractère qu'une loi « imparfaite », en ce sens qu'elle est dépourvue de sanctions en cas d'inobservation de ses dispositions de la part de l'un des cocontractants.

B. — Le régime de la cession d'agence d'après un traité d'agence conforme aux accords de 1934, par opposition a un traité établi sur d'autres bases.

Nous essayerons d'opposer le régime de la cession d'agence, d'après un traité conforme aux accords de 1934, par opposition à un traité établi sur d'autres bases. Nous savons d'ailleurs que l'examen de l'état du droit antérieur à 1934 a plus que l'intérêt d'une étude historique, en raison du domaine d'application restreint des accords de 1934.

1) *Le droit de présentation.* — Déjà avant 1934 les agences d'assurances et leur clientèle pouvaient faire l'objet d'une cession valable entre les parties, mais la cession ne lie pas la Compagnie d'assurances qui peut refuser de la reconnaître [11]. On peut dire qu'en général il s'agit, de la part des Compagnies, d'un régime de tolérance. Au contraire, l'article 1[er] (régime 1) des accords de 1934 prévoit véritablement au profit de l'agent le droit de présenter un successeur à l'agrément de la Compagnie.

2) *Le délai de présentation.* — La question du délai de présentation d'un successeur apparaît d'abord dans les rapports du cédant et du cessionnaire. Ainsi

(11) Besançon, 29 décembre 1875, Lyon, 12 juillet 1877, S. 1878-2-65. — Trib. civ. Fontainebleau, 15 janvier 1932, *Ass. terr.*, 1932, 258.

on peut stipuler valablement que la cession sera non avenue si la nomination n'intervient pas dans un délai déterminé [12], en général deux ou trois mois. Dans le cas où la question du délai de présentation peut se poser entre la Compagnie et l'agent sortant, on considère, par exemple, avant 1934 qu'après deux mois une présentation est tardive [13]. Les accords de 1934 de leur côté prévoient que le délai « sera précisé par chaque Compagnie. On envisage comme normal un délai de 45 jours après décès et de un mois pour les autres cas [14]. »

3) *Le refus de la Compagnie.* — Le refus d'agréer le successeur présenté est de droit dans le régime antérieur à 1934. En effet nul ne peut être forcé de prendre un mandataire contre son gré [15]. Le refus de la Compagnie étant de droit, elle ne peut être obligée de le motiver [16]. Dans le cas où la Compagnie a reconnu à l'agent un droit de présentation, elle ne peut cependant, dans l'intention de nuire, faire un usage abusif de son droit de récusation [17]. Sinon elle s'exposerait à une demande en dommages et intérêts de la part du cédant [18], si ce dernier en est lésé, ou de la part du candidat présenté [19], si par exemple celui-ci arrive à établir que le refus provient d'un concert frauduleux entre la Compagnie et le cédant pour permettre à l'agent sortant d'échapper à son engagement de cession. Si la Compagnie refuse son

---

(12) Lyon, 12 juillet 1877, S. 1878-2-65.
(13) Trib. civ. Vienne, 30 avril 1929 ; Poitiers, 28 janvier 1930 ; Cass. Req., 16 mai 1933 ; *Argus*, 1933, p. 1589.
(14) Article II du « statut professionnel ».
(15) Amiens, 30 mai 1933, *L'Assureur et l'Assuré*, 5 février 1934.
(16) Riom, 27 février 1936, *Argus*, 1936, p. 473.
(17) Trib. civ. Vienne, 30 avril 1929 ; Poitiers, 28 janvier 1930 ; Cass. Req., 16 mai 1933 ; *Argus*, 1933, p. 1589.
(18) Cass. Req., 16 mai 1933, *Ass. terr.*, 1933, p. 793.
(19) Amiens, 30 mai 1933, *L'Assureur et l'Assuré*, 5 février 1934.

agrément, l'acquéreur ne peut de ce fait demander au cédant des dommages-intérêt, ou, à défaut, en invoquant la nullité de la vente de la chose d'autrui [20]. En vertu des accords de 1934, la récusation du candidat ouvre droit à une allocation au profit de l'agent démissionnaire.

4) *Le délai de récusation.* — Si la Compagnie a reconnu à l'agent un droit de présentation, elle doit faire connaître son refus assez tôt, pour permettre de présenter un autre candidat, avant l'expiration du délai de présentation [21]. Les accords de 1934 sont muets sur ce point.

5) *Le débiteur à l'occasion de la cession d'agence.* — Avant 1934, une seule personne est débitrice, conventionnellement, à l'occasion de la cession d'agence, c'est le cessionnaire. La Compagnie ou le cédant peuvent devenir débiteurs d'une indemnité, mais alors par suite d'un délit, s'il y a eu intention de nuire. Par l'application des accords, sera débiteur le cessionnaire, s'il est agréé. Mais la Compagnie peut devenir conventionnellement débitrice d'une allocation attribuée à l'agent sortant, au cas où elle refuse d'agréer le successeur présenté (article 1er, régimes n° 2 et 3, des « accords »). Peut également devenir débiteur le remplaçant du successeur, par voie de subrogation, au cas où le successeur cesse ses fonctions avant d'avoir intégralement rempli son successeur (article 3 des « accords »). La question de l'indemnité délictuelle n'est pas touchée par les accords.

6) *Le montant de l'indemnité.* — La valeur d'une agence est variable. Avant 1934 les tribunaux ont eu

(20) Trib. civ. Fontainebleau, 15 janvier 1932, *Ass. terr.*, 1932, p. 258.
(21) Riom, 27 février 1936, *Argus*, 1936, p. 473.

parfois à l'apprécier. M. Ancey [22] indique que « le prix de vente d'un portefeuille incendie varie en fait, de deux à cinq ans de revenu net ». La jurisprudence a de plus eu pour mission de se prononcer sur la portée de règlements des Compagnies, limitant le prix de cession. En effet les Compagnies peuvent avoir intérêt à ne pas forcer le montant des débours de l'agent entrant, de manière à lui faciliter sa tâche de producteur et à ne pas provoquer de tentative de détournements de fonds de la part d'un agent, grevé de charges trop lourdes. Toutefois la jurisprudence décide alors qu'un portefeuille d'assurances constitue une universalité, qui, en plus de la rémunération du droit de présentation, comprend d'autres éléments, tels que l'engagement de ne pas se rétablir, de présenter le cessionnaire à la clientèle, la cession du droit au bail, du mobilier, et le cas échéant, d'autres éléments matériels ; dans ces conditions l'évaluation forfaitaire de la Compagnie n'est pas opposable aux parties qui peuvent débattre librement le prix de cession [23].

Les accords de 1934 fixent la valeur du droit de présentation. Le montant est déterminé par les articles III, IV, IX et XII du « statut professionnel ». Ce prix varie suivant certains éléments. On peut cependant se demander si cette estimation est opposable au cédant ou au cessionnaire. Il est vrai que les accords ne se prononcent que sur la valeur du droit de présentation. Aux termes de l'article 5 « ne sont pas exclus les arrangements qui pourraient intervenir pour un autre objet que la mise en possession de l'emploi d'agent de la Compagnie, c'est-à-dire en contre-partie de services bien déterminés

(22) *Op. cit.*, p. 14.
(23) Angers, 14 décembre 1934, *Argus*, 1936, p. 1051.

ou particuliers : cession de bail ou de mobilier à des prix normaux, cession d'éléments afférents à une autre profession, rémunération d'une collaboration effective donnée par l'agent sortant à son successeur. Ces arrangements sont librement discutés entre l'agent sortant ou ses héritiers et son successeur ». La Compagnie se réserve toutefois le droit « d'exercer son contrôle, si elle le juge utile, sur les accords intervenus ». A notre avis, la jurisprudence antérieure devrait être considérée comme restant en vigueur. A l'égard de la Compagnie, l'exagération du prix de cession ne pourrait avoir pour effet que de justifier son droit de récuser le successeur présenté et d'annuler son agrément, aussi longtemps que la nomination n'est pas encore devenue parfaite. Après l'investiture du successeur, la Compagnie serait mal venue à se prévaloir, par analogie, de la nullité qu'édicte la puissance publique par l'article 6 de la loi du 27 février 1912 au sujet des contre-lettres dans les traités de cession d'un office ministériel [23 *bis*]. — Les accords de 1934 ont encore pour effet de limiter à l'égard de la Compagnie le montant de l'allocation à verser par elle à l'agent démissionnaire, au cas où elle refuse d'agréer le successeur.

C) Nature des droits résultant des accords de 1934.

Quelle est la nature des droits établis par les accords de 1934 ? En d'autres termes, nous mouvons-nous dans le domaine des droits réels ou dans celui des droits de créance ? Le caractère de droit réel a été attribué tant aux droits de la Compagnie, qu'à ceux de l'agent. Quant à nous, nous croyons, au contraire, qu'il s'agit de droits

(23 *bis*) V. article 185 du Code de l'Enregistrement.

de créance. Quoiqu'il en soit, nous examinerons d'abord la théorie des droits réels, pour étudier ensuite celle des droits personnels.

I. *Analyse de la théorie du droit réel.* — D'après la définition courante du droit réel, celui-ci est un droit opposable à tous, comportant droit de suite et droit de préférence. Le plus caractéristique de ces droits est le droit de propriété.

a) *Droit de propriété de la Compagnie.* — L'article VI des « accords » s'exprime comme suit :

« Les dispositions du présent texte ne portent atteinte, en aucun cas, ni au droit de propriété du portefeuille qui appartient à la Compagnie, ni au droit de résiliation des polices qui lui appartient également. »

Cette convention semble donc se référer à l'idée d'un droit réel existant au profit de la Compagnie. Toutefois si la Compagnie peut suivre les contrats d'assurances, en quelque main que passe l'agence, ce n'est pas en vertu d'un droit de propriété. En effet, malgré les démarches faites par l'agent pour établir le contrat, c'est la Compagnie qui, par l'effet de la représentation, est engagée par les contrats d'assurances, tant activement que passivement. C'est la simple suite d'un lien contractuel et il est inutile de faire appel à l'idée d'un droit de suite ou de préférence. Si les accords de 1934 parlent de « droit de propriété du portefeuille qui appartient à la Compagnie », c'est simplement pour indiquer, par là, que le droit de présenter un successeur laisse entiers tous les autres droits de la Compagnie, notamment celui de résilier les polices en dépit d'une opposition de l'agent.

b) *Droit de propriété de l'agent.* — Nous nous trouvons d'ailleurs également en présence d'expressions aussi

défectueuses, attribuant un droit de propriété à l'agent. Ainsi M. Courtot [24] s'exprime comme suit :

« Cette attitude intransigeante (refus de la part des Compagnies de reconnaître les cessions d'agences) devait disparaître après la guerre. D'une part, se faisaient sentir dans le domaine de l'assurance les conséquences de l'évolution du droit de propriété qui tend à se multiplier et à se fractionner de plus en plus... Cette évolution s'est manifestée notamment pour la propriété littéraire, artistique, industrielle, commerciale.

« D'autre part, les agents ont revendiqué avec une force sans cesse accrue par leur organisation en puissants syndicats la propriété de leur portefeuille... Ces conventions restrictives (refusant à l'agent le droit de céder l'agence) n'altèrent pas le principe que nous avons rencontré dans la jurisprudence, celui de la propriété par les agents de leur clientèle. »

En réalité notre auteur tire argument ici d'une terminologie défectueuse, consacrée par la loi en ce qui concerne la production littéraire, artistique ou industrielle. Mais du point de vue rationnel il n'y a pas dans ces cas un droit de propriété qui supposerait la possibilité d'une possession exclusive. La vérité est que les auteurs de ces productions peuvent prétendre à une rémunération, reconnue par la loi. La situation de la cession d'agence se rapproche d'ailleurs plutôt de celle de la transmission d'un office. La patrimonialité de la charge se caractérise par le droit de présenter contre rémunération un successeur à l'agrément d'un tiers, qui investit le candidat dans ses nouvelles fonctions. Il serait erroné de faire appel dans ces cas à l'idée d'un droit de propriété.

(24) *Op. cit.*, p. 80.

c) *Droit de suite et droit de préférence.* — Si l'agent n'a pas sur le portefeuille de l'agence un droit de propriété au sens juridique de ce terme, faut-il lui reconnaître au moins un démembrement de ce droit ? A lire certains commentaires des « accords » on serait tenté de le croire. On s'est par exemple servi de l'expression « droit de suite » [25], ce qui permettrait de croire à l'existence d'un droit réel. Toutefois, comme nous l'avons déjà montré, il y a lieu de ramener le tout à la conception de droits personnels. Il en est notamment ainsi, lorsque le remplaçant du successeur prend à sa charge les obligations du premier cédant, avant que son prédécesseur ait été intégralement rempli de ses droits. La Compagnie doit alors veiller « à ce que celui-ci soit subrogé jusqu'à due concurrence, dans tous les droits que son successeur a du fait de la transmission du portefeuille à son propre remplaçant, que ce dernier soit nommé à titre définitif ou provisoire [26] ». Il n'y a donc là rien d'un droit de préférence en quelque main que passe l'objet. Il est nécessaire qu'il y ait subrogation et la Compagnie doit veiller, lors de la retransmission du portefeuille, pour que la subrogation ait lieu.

En résumé, nous sommes amenés à rejeter l'idée d'un droit réel et concluons à la reconnaissance de droits de créance.

II. *Analyse des droits de créance.* — Comme il ne nous est pas possible de voir un droit réel sur le portefeuille dans les droits et obligations de la Compagnie ou de l'agent à l'occasion de la cession d'agence, nous devons les analyser par un faisceau de droits de créance. Nous

(25) *Le Spectateur,* 1er octobre 1934, p. 18.
(26) Article III, alinéa 3 du « statut professionnel ».

avons l'intention d'en examiner quelques particularités.

a) *Obligations facultatives et obligations alternatives de la Compagnie.* — D'après les « accords » la Compagnie peut être soumise à une obligation facultative. On comprend sous le terme : obligation facultative, celle par laquelle le débiteur doit une prestation unique, mais avec faculté de se libérer en accomplissant une ou plusieurs autres prestations déterminées à la place de celle qui est due. En l'espèce, la Compagnie doit nommer le successeur présenté par l'agent ou ses ayants-droit (régime n° 1), ou, si elle le refuse, appliquer l'un des régimes n°s 2 et 3. Ces derniers régimes ne sont pas « *in obligatione* », mais « *in facultate solutionis* ». Leur prestation est un moyen de libération et non l'exécution d'une obligation. Nous devons donc conclure que s'il n'est pas présenté de successeur, la Compagnie ne doit rien. Il serait d'ailleurs permis d'exiger que le candidat remplisse les conditions nécessaires pour pouvoir être considéré comme un successeur éventuel, devant satisfaire pour le moins aux conditions imposées par la loi du 10 février 1931.

L'obligation de reconnaître aux agents l'un des trois régimes se présente d'autre part sous forme d'une obligation alternative, c'est-à-dire que son objet est constitué par plusieurs prestations qui sont dues de telle sorte que le débiteur se libère entièrement en exécutant une seule d'entre elles. En effet l'alinéa 1 de l'article 1er du « statut professionnel » dit que : « Chaque Compagnie... accordera... le bénéfice de l'un des trois régimes... » Le choix appartient au débiteur, c'est-à-dire à la Compagnie, étant donné qu'il n'a pas été reconnu au créancier (article 1190 du Code civil). Le premier des régimes nous est connu par les explications antérieures : c'est

la reconnaissance du successeur présenté. Le second régime attribue à l'agent sortant une part de commissions pendant un certain nombre d'années. Le troisième régime met à la charge de la Compagnie une allocation du même ordre de grandeur que celle du régime n° 2, mais basée sur un règlement de retraite ou de prévoyance.

b) *La Compagnie peut-elle nommer le successeur à d'autres conditions que son prédécesseur ?* — Sous le régime antérieur à 1934, on admet que la Compagnie peut nommer le cessionnaire, en lui imposant des conditions moins avantageuses ou des obligations plus onéreuses. Le nouvel agent reste tenu de payer au cédant le prix convenu, à moins que les nouvelles conditions équivalent à un défaut de ratification [27]. Toutefois lorsque la Compagnie agrée le cessionnaire sans spécifier de changement, il y a lieu d'admettre qu'elle maintient les conditions précédentes [28].

A notre avis, cette présomption de maintien en vigueur des conditions précédentes, doit être considérée comme continuant sous le régime des « accords ». Bien plus, le « statut professionnel » n'ayant prévu pour le « régime n° 1 » que deux facultés pour la Compagnie, la nomination du successeur présenté ou l'indemnisation suivant les régimes n°s 2 ou 3 (v. article 1er, alinéa 2), il y a lieu d'admettre que l'acceptation sous condition du successeur, équivaut à un refus d'agrément. Cette solution entraînerait donc pour la Compagnie l'obligation d'indemniser l'agent sortant suivant l'un des modes prévus, et lui rendrait la plénitude de ses droits

(27) Perreau, *op. cit.*, p. 109.
(28) Lyon, 30 mars 1890, *J. des Ass.*, 1894, p. 8.

sur le portefeuille de l'agence. C'est alors seulement que la Compagnie pourrait procéder à la nomination d'un successeur à d'autres conditions que celles du prédécesseur.

En résumé, la Compagnie n'a que deux alternatives : nommer le candidat présenté aux conditions en cours ou verser à l'agent sortant l'indemnité prévue aux « accords ». Mais encore, pour qu'il y ait candidat, il faut que l'intéressé ne soit pas frappé d'un empêchement, il devrait par exemple satisfaire aux conditions de la loi du 10 février 1931. D'autre part la représentation d'une personne est une question de confiance. « Le contrat de mandat, de par son objet, exige la confiance du mandant dans le mandataire... Or si le mandat repose sur la confiance, la confiance ne se commande pas [29]. » Nul n'est forcé de se laisser imposer un mandataire. Ainsi la Compagnie, tout en nommant le successeur présenté, pourrait ne pas lui donner la « signature » et prendre à sa charge la confection des documents, précédemment confiée à l'agent sortant. Elle serait de cette manière à même de demander sous forme de réduction des commissions un équivalent pour les frais supplémentaires qu'elle prend à sa charge. Si donc le principe du maintien des conditions en cours nous paraît certain, nous sommes d'avis qu'il faudrait examiner cas par cas les arguments qui seraient mis en avant par la Compagnie à l'encontre de la personne du candidat présenté.

(29) Charles Falque-Pierrotin, *op. cit.*, p. 92.

§ 3. — *Des conséquences de la cessation des fonctions*

La cessation des fonctions, qu'elle ait lieu par suite de la cession de l'agence ou autrement, a des conséquences communes qu'il convient de passer en revue sous ce paragraphe.

La première consiste dans l'obligation de rendre compte ; il y aura lieu d'examiner les garanties dont disposent les parties pour le règlement du solde.

Une autre suite est l'obligation de non-concurrence imposée à l'agent.

Enfin nous examinerons dans une observation finale les précautions qui s'imposent quant au retrait de la procuration de l'agent.

a) *Obligation de rendre compte.* — Tout administrateur des biens d'autrui est tenu de rendre compte à la fin de sa mission (article 1993 du Code civil). Au cas où le traité d'agence n'aurait pas fixé de mode spécial d'apurement, il y aurait lieu d'observer les formes prévues aux articles 533 et 536 du Code de procédure civile.

Quelles sont les commissions dues à l'agent ? Il est d'usage de distinguer entre les commissions d'acquisition et les commissions d'encaissement.

Les commissions d'encaissement reviennent à l'agent en tant que les primes sont encaissées au moment de la cessation des fonctions, étant donné qu'elles sont destinées à l'indemniser de ses frais de recouvrement. La commission d'acquisition représente au contraire la rémunération de l'apport d'affaires nouvelles. Il a été jugé en conséquence que l'agent conserve, après la cessation des fonctions même par révocation, le droit de percevoir sa commission d'acquisition pour les affaires qu'il

a apportées à la Compagnie, antérieurement à la cessation de ses fonctions. Il en serait ainsi, nonobstant renonciation au traité d'agence à toute indemnité, commission ou allocation en fin de contrat [1].

La Compagnie dispose comme garantie, pour le règlement du solde, du cautionnement versé à l'entrée en charge ; elle doit le restituer après apurement des comptes de fin de gestion. Les « accords » de 1934 ne font pas obstacle à la possibilité de prévoir, dans le règlement des Compagnies, la faculté de supprimer l'indemnité de cession du portefeuille de l'agent, au cas où ce dernier aurait commis des malversations caractérisées ou détourné les fonds de la Compagnie de leur destination ; de plus les droits de l'agent sont réduits à due concurrence, s'il laisse un solde déficitaire en fin de gestion [2].

Etant démunis de garanties de cette nature pour le cas où la balance des comptes s'établirait en leur faveur, les agents ont prétendu parfois au droit de rétention sur les archives et le matériel de la Compagnie. Afin de prévenir cette manœuvre, les traités peuvent prévoir la clause ci-après :

« Vous promettez en cas de dénonciation ou de cessation de vos fonctions, de remettre immédiatement à la Compagnie ou à son délégué, outre le solde revenant à celle-ci, tous les livres, lettres, imprimés, documents, notes, etc. de l'Agence Générale concernant les affaires de la Compagnie, le tout sans aucune indemnité, que ce soit la Compagnie ou l'Agent Général qui ait supporté les frais d'acquisition de ce matériel. »

---

(1) Paris, 15 décembre 1928. *Rec. pér. Ass.*, 1930, p. 184.

(2) V. la lettre du 27 juin 1934, adressée par M. le Président du Comité Général des Assurances, à M. le Président de la Fédération des Agents. — *Ass. terr.*, 1934, p. 961 ; *Argus*, 1934, p. 961.

Les tribunaux ont eu à s'occuper de demandes de ce genre, émanant des agents, et les ont repoussées [3]. Le juge des référés, chargé de statuer sur des mesures urgentes, est compétent pour statuer sur la remise des archives d'une agence en cas de révocation du titulaire [4].

Toutefois pour pouvoir établir le solde de son compte, l'agent est autorisé à conserver, pendant un délai raisonnable, les archives et livres comptables, appartenant à la Compagnie [5].

b) *Obligation de non-concurrence imposée à l'agent.* — L'obligation de non-concurrence qui s'impose à l'agent se présente sous deux aspects. D'une part elle peut résulter d'une clause spéciale figurant au contrat d'agence, interdisant à l'agent de se rétablir après la cessation de ses fonctions. D'autre part en l'absence même d'une telle prohibition, l'agent doit respecter la clientèle de l'agence qu'il quitte.

1) *Interdiction de se rétablir.* — L'interdiction de se rétablir ne s'impose pas de plein droit à l'agent ; elle doit faire l'objet d'une convention spéciale [6].

Un tel engagement est-il valable ? Il y a lieu d'appliquer les principes de la jurisprudence relative à des clauses restrictives de la liberté de travail [7] : la clause serait nulle, si elle n'était limitée quant au temps, quant à un territoire donné, ou relativement à un genre d'assurances déterminé.

---

(3) Trib. civ. Seine, 10 décembre 1892, *J. des Ass.*, 1893, p. 242.

(4) Trib. civ. Marseille, 5 février 1884, *J. des Ass.*, 1884, p. 344. — Trib. civ. Seine, 15 novembre 1928, *Rec. pér. Ass.*, 1929, p. 7.

(5) Nancy, 29 juin 1889, S. 1890-2-226.

(6) Perreau, *op. cit.*, p. 97. — Aux termes de l'article XI, alinéa 3, des « accords », l'interdiction de se rétablir n'est pas applicable à l'agent révoqué sans motif légitime ; celui-ci doit néanmoins respecter le portefeuille acquis à l'agence qu'il quitte.

(7) Cass. civ., 27 octobre 1936, *Gaz. Pal.*, 4 décembre 1936 et la note.

2) *Protection de la clientèle de l'agence.* — En l'absence d'une convention spéciale, interdisant à l'agent de se rétablir dans ses anciennes fonctions, celui-ci n'en reste pas moins tenu à respecter la clientèle qu'il a amenée à son ancienne Compagnie. Il ne saurait notamment pas mettre à profit la connaissance qu'il a eue, du fait même de ses anciennes fonctions, des contrats passés avec la clientèle de son ancien commettant, pour en provoquer d'une façon continue et systématique la résiliation, alors même que ces contrats ont été son œuvre [8]. Il doit s'abstenir rigoureusement de tout acte de nature à nuire à l'exécution du contrat et notamment à entraver sa continuation, alors même qu'il s'agit de polices d'assurances sur la vie, pour lesquelles l'assuré est libre de mettre fin à son contrat avant l'échéance [9]. A supposer que l'agent sortant eût passé avec son successeur une convention lui réservant le droit de reprendre les polices devenues résiliables, cette convention serait inopposable à la Compagnie. En effet, le portefeuille de l'agent reste la propriété de la Compagnie et la somme payée à l'agent par son successeur représente non un prix de vente, mais une sorte de droit de présentation et les deux agents ne sauraient valablement se partager le portefeuille [10]. Se rendrait également coupable de concurrence déloyale l'agent qui, pendant le temps où il lui est interdit de représenter une autre Compagnie, transférerait au profit de la nouvelle Compagnie dont il est devenu directeur, les sous-agents, courtiers et démarcheurs qu'il avait précédemment sous ses ordres [11].

(8) Caen, 15 juillet 1935, *L'Assureur et l'Assuré*, 1936, p. 3041.
(9) Colmar, 10 juillet 1930, *Ass. terr.*, 1931, p. 37.
(10) Trib. civ. Seine, 3 mai 1935, *Argus*, 1935, p. 1417.
(11) Trib. civ. Seine, 1er mai 1931, *Ass. terr.*, 1931, p. 988.

La distinction que nous venons d'établir entre l'interdiction de se rétablir et la protection de la clientèle de l'agence, nous la retrouvons également dans les « accords » de 1934. L'article 7 intitulé « Interdiction de rétablissement » prévoit que :

« Les Agents qui ont reçu les allocations (prévues aux articles 1 à 4), ou fait agréer leur successeur, s'engagent à ne travailler ni directement, ni indirectement dans la circonscription qui leur était concédée, pour aucune Compagnie française ou étrangère, exploitant l'une ou l'autre des branches exploitées par leur ancienne Compagnie ou par le groupe auquel elle appartient et à ne se livrer à aucune opération directe ou indirecte de courtage ou autre, touchant aux dites branches d'assurances, et ce, pendant un délai minimum de trois années.

« Les agents actuellement en fonctions, qui ont dans leur lettre de nomination une clause moins rigoureuse, conservent le bénéfice de cette dernière. »

L'article 10 des mêmes accords règle la cessation des fonctions des agents associés. La disparition de l'un d'eux, entraîne la dissolution de l'association et la résiliation du traité. Si les associés ne restent pas maintenus en fonctions, « ils seront dispensés de l'engagement de non-rétablissement, prévu à l'article VII ci-dessus, et ce, bien qu'ils aient reçu leur part d'indemnité, mais sous la condition qu'ils prennent l'engagement exprès envers la Compagnie de ne pas traiter d'affaire comme agents ou courtiers avec les clients de l'agence dont ils faisaient partie ».

Observation. — Par application de l'article 2005 du Code civil, la révocation notifiée à l'agent seul ne peut

être opposée aux tiers qui ont traité dans l'ignorance de la révocation. L'application de cette disposition présuppose la bonne foi des tiers contractants et on ne pourrait faire grief à la Compagnie de n'avoir pas fait appel à des mesures de publicité, étant donné qu'il est difficile de préciser lesquelles seraient le plus appropriées [12].

(12) Paris, 30 avril 1935, *Argus*, 1935, p. 904.

CHAPITRE II

DES RAPPORTS DE L'AGENT AVEC LES ASSURÉS

Nous avons examiné les rapports de l'agent avec sa Compagnie. Nous devons étudier maintenant ses relations avec les assurés, car c'est bien vers eux que doit s'orienter sa principale activité. Comme plan, nous nous proposons de suivre le développement chronologique d'une affaire. Nous verrons donc :

1° La formation du contrat d'assurance ;
2° L'échec de cette tentative, c'est-à-dire la proposition d'assurance sans suite ;
3° L'exécution du contrat d'assurance ;
4° Sa résiliation.

SECTION 1

De la formation du contrat d'assurance [1]

L'agent est le représentant de la Compagnie. Il devrait donc l'engager dans les termes du droit commun, au

(1) Pour plus de détails sur cette question, v. l'article de M. André Besson : « La conclusion du contrat d'assurance », *Ass. terr.*, 1933, p. 5-50 et 281-310.

moins en temps qu'il possède « la signature ». Cependant il n'en est pas toujours ainsi, en raison des règles tenant à la nature propre de l'assurance.

L'article 8 de la loi du 13 juillet 1930 dispose que : « Le contrat d'assurance est rédigé par écrit [2]. »

Ainsi la démarche d'un agent auprès d'un client n'est pas à considérer comme une pollicitation ; la proposition d'assurance est réputée émaner de l'assuré. « La proposition d'assurance n'engage ni l'assuré, ni l'assureur (article 7 de la loi du 13 juillet 1930); seule la police ou la note de couverture constate leur engagement réciproque [3]. »

C'est au moment de la conclusion du contrat, comme dit l'article 15, 2° de la loi du 13 juillet 1930 [4], ou mieux encore, avant la formation du contrat, que l'assuré doit déclarer exactement toutes les circonstances connues de lui qui sont de nature à faire apprécier par l'assureur les risques qu'il prend à sa charge (v. dans notre Première Partie, chapitre II, particulièrement dans les sections 2 et 4, les sanctions concernant l'inobservation de cette obligation).

Le contrat sera formé par la remise de la police à l'assuré et sa signature. Toutefois dans la pratique, la question se compliquera par la disposition de l'article 4 des Conditions générales de la police qui prévoit que : « L'assurance n'a d'effet que le lendemain à midi du

---

(2) Aux termes du § 3, alinéa 1er, de la loi (allemande) du 30 mai 1908 sur le contrat d'assurances, maintenue en vigueur dans les départements du Haut-Rhin, du Bas-Rhin et de la Moselle, sous forme de législation locale : « L'assureur est tenu de délivrer à l'assuré *un acte signé* par lui *constatant* le contrat d'assurance (police d'assurance). »

(3) Même observation que sous le N° 2.

(4) *Cf.* § 16, alinéa 1er, de la loi locale du 30 mai 1908, en vigueur dans les départements recouvrés.

jour où la prime de la première année aura été payée. »

Il en sera notamment ainsi, si l'agent, loin d'accepter une couverture immédiate du risque, a formellement indiqué à l'assuré qu'il resterait quelques jours sans être garanti [5].

La première prime est en principe portable (article 16 de la loi du 13 juillet 1930), mais elle peut devenir quérable. Cela peut s'induire d'un accord tacite [6], par exemple, lorsque l'agent, se conformant aux habitudes de la pratique, s'est présenté pour l'encaissement chez l'assuré, et, ne voulant pas le déranger dans ses occupations, a déclaré qu'il reviendrait. Le sinistre survenant entre temps est à la charge de la Compagnie [7]. Un cas analogue peut se présenter si l'agent retarde le paiement de la prime qui lui est offerte, à seule fin de retarder la prise d'effet de la police [8].

Il ne faudrait d'ailleurs pas croire que la forme écrite du contrat d'assurances soit exigée « *ad solemnitatem* ». L'exigence du paiement de la prime avec report de la prise d'effet au lendemain n'en fait pas non plus un *contrat réel*. L'écrit n'est requis que « *ad probationem* ». En effet, si aux termes de l'article 8 de la loi du 13 juillet 1930, « le contrat d'assurance est rédigé par écrit », l'article 7 de la même loi nous apprend, que « seule

---

(5) Cass. Req., 4 décembre 1934, *Ass. terr.*, 1935, p. 27 ; *Argus*, 1935, p. 1485.

(6) Aux termes du § 37 de la loi (allemande) du 30 mai 1908 sur le contrat d'assurances, maintenue en vigueur dans les départements du Haut-Rhin, du Bas-Rhin et de la Moselle, sous forme de législation locale : « Si la prime a été régulièrement encaissée chez l'assuré, celui-ci n'est tenu d'en envoyer le montant que s'il lui est notifié par écrit que l'envoi lui en est demandé. »

(7) Bordeaux, 12 mars 1928, *J. des Ass.*, 1928, p. 549 ; S. 1929-2-104. — Cass. Req., 10 mai 1932, *Ass. terr.*, 1932, p. 735 ; D.H. 1932, 329 ; D. 1933-1-17.

(8) Cass. Req., 4 mai 1887, *J. des Ass.*, 1887, p. 237.

la police, ou la note de couverture *constate* l'engagement réciproque » des parties. La convention est donc valable antérieurement. La loi a eu simplement pour but d'écarter la preuve par témoins ou par présomptions. A défaut d'une police régulièrement établie, la convention pourrait être prouvée, par l'aveu de la partie, ou le rapprochement des pièces d'un échange de correspondance ; elle résulte de l'accord des volontés sur les conditions essentielles. Encore faut-il que ces volontés se rencontrent. Ainsi une Compagnie d'assurances est engagée vis-à-vis de son assuré, lorsqu'elle a accepté ses offres et que cette acceptation a été transmise par elle à son agent général et communiquée à l'assuré avant le sinistre [9].

Afin d'éviter l'application des dispositions restrictives de la pratique concernant le report de la prise d'effet de la police au lendemain à midi du paiement de la prime, il est très souvent fait appel à la note de couverture. C'est une véritable police préparatoire : « On entend par là, dit l'exposé des motifs de la loi de 1930 [10], un engagement de la Compagnie ou de ses agents fondés de pouvoirs, précédant la remise de la police ; ce procédé permet de ne pas attendre, pour garantir l'assuré, que la police soit matériellement établie. »

---

(9) Cass. Civ., 16 nov. 1931, *Ass. terr.*, 1932, p. 41 ; D.H. 1932-37.
(10) *J. O.*, 1925, Ch. Doc. parl., n° 1544, p. 640.

SECTION 2

De la proposition d'assurance sans suite

La proposition d'assurance, bien que n'engageant pas l'assuré, n'est cependant pas dépourvue de tout effet juridique. L'article 7 de la loi du 13 juillet 1930 signifie seulement que l'assuré n'est pas engagé de façon définitive et irrévocable. La signature de la proposition par l'assuré ne constitue pas une simple demande de renseignement, c'est une véritable pollicitation. Mais comme toute offre de contracter, elle peut être retirée jusqu'à son acceptation, sans que l'auteur de la proposition encourt une responsabilité. L'assureur ne pourrait pas, à raison des dépenses qu'il a engagées, prétendre qu'un préjudice lui a été causé, du fait qu'il comptait sur le maintien de l'offre.

Son acceptation ne suffira pas à former le contrat, au cas où la conclusion de l'assurance a été subordonnée à la confection et à la signature de la police. Il en sera ainsi, même si le proposant s'est engagé d'une manière ferme à signer la police qui lui serait présentée dans un certain délai et que le contrat lui est présenté à temps. Mais en refusant dans ces conditions la signature de la police, le proposant pourra être condamné à des dommages-intérêts envers la Compagnie [1].

Ainsi la Cour de Grenoble relève un manquement aux engagements du proposant qui adresse une proposition d'assurance ferme à une Compagnie et s'assure à une autre Compagnie, après que la première eût accepté son offre. Elle le condamne de ce fait à des dommages-

(1) Grenoble, 25 janvier 1924, D.H. 1924, 380.

intérêts, non en raison d'une obligation dérivant de la police, mais par application de l'article 1382 du Code civil, en réparation du préjudice, qui a été causé à la Compagnie par la privation du contrat.

Quels sont les droits propres de l'agent dans l'hypothèse du retrait d'une proposition d'assurance ? Il est certain que lui non plus ne pourra rien réclamer en vertu d'une obligation dérivant de la police, celle-ci n'étant pas encore réalisée. Il ne pourra rien demander du seul fait des frais exposés pour réaliser l'affaire, car ce sont les risques du métier. Mais la jurisprudence nous révèle des cas où l'agent a obtenu des dommages et intérêts, éventuellement à raison d'une révocation de mandat du proposant, ou à raison d'une faute commise par ce dernier.

Ainsi elle condamne l'assuré qui retire sa proposition et le mandat spécial qu'il avait donné à l'agent pour faire résilier les polices en cours auprès d'autres Compagnies [2], le mandant devant indemniser le mandataire des pertes que celui-ci a essuyées à l'occasion de sa gestion (article 2000 du Code civil).

Enfin, bien qu'en assurance sur la vie l'article 75 de la loi du 13 juillet 1930 [3] ne donne pas d'action à l'assureur pour réclamer le paiement de la première prime, la jurisprudence admet que le retrait de la proposition peut à raison des circonstances qui l'accompagnent, constituer une faute à l'égard de l'agent donnant lieu à réparation sur la base de l'article 1382 du Code civil [4].

(2) Trib. com. Cherbourg, 6 décembre 1907, *Argus*, 1933, p. 1895.
(3) *Cf.* § 165 de la loi locale du 30 mai 1908, en vigueur dans les départements recouvrés.
(4) J. paix Paris, 29 avril 1932 ; J. paix Castres, 21 février 1933 ; *Argus*, 1933, p. 341. — Trib. civ. Epernay, 28 février 1935, *Argus*, 1935, p. 395. — J. paix Faujeux, 25 avril 1936, *Argus*, 1936, p. 819. — *Contraire :* Trib. civ. St-Avold, 27 juin 1935, *Argus*, 1935, p. 1254.

SECTION 3

De l'exécution du contrat d'assurances

La police d'assurances étant signée et la première prime payée, l'activité de l'agent ne s'arrête pas là. Il doit servir d'intermédiaire entre l'assuré et la Compagnie pour les développements ultérieurs de ce contrat. On peut grouper les obligations qui lui incombent de ce fait autour de trois chefs :

1° L'encaissement des primes subséquentes ;

2° Les déclarations faites par l'assuré au cours du contrat ;

3° La déclaration et le règlement du sinistre.

1° *L'encaissement des primes subséquentes.* — « L'assuré est obligé de payer la prime ou cotisation aux époques convenues » (article 15, § 1 de la loi du 13 juillet 1930 [1]). « A l'exception de la première, les primes sont payables au domicile de l'assuré ou tel autre lieu convenu » (article 16, alinéa 1 de la même loi [2]). Cette dernière disposition pose le principe de la quérabilité des primes autres que la première. C'est sur l'agent que la Compagnie se déchargera pour faire rentrer les fonds.

A défaut de paiement de la prime à l'échéance, l'assurance peut être suspendue par l'envoi d'une lettre recommandée dans les formes et délais prévus à l'article 16, alinéa 2 de la loi du 13 juillet 1930 ; la police peut être résiliée par l'envoi d'une deuxième lettre recommandée, ou le paiement de la prime poursuivi en

(1) *Cf.* §§ 35-42 de la loi locale du 30 mai 1908, en vigueur dans les départements recouvrés.

(2) *Cf.* §§ 36-37 de la loi locale du 30 mai 1908, en vigueur dans les départements recouvrés.

justice (article 16 de la loi du 13 juillet 1930 [3]). Ce travail est généralement réparti de la manière suivante entre l'agent et la Compagnie : l'agent est compétent pour l'envoi des lettres recommandées, en tant qu'il est habilité à signer les polices ; la poursuite du paiement de la prime en justice est réservée au siège social.

2° *Déclarations faites par l'assuré au cours du contrat.* — L'assuré est tenu au cours du contrat « de déclarer à l'assureur les circonstances spécifiées dans la police, qui ont pour conséquence d'aggraver les risques » (article 15, § 3 de la loi du 13 juillet 1930 [4]). « Toute addition ou modification au contrat d'assurance primitif, doit être constatée par un avenant signé des parties » (article 8, alinéa 2 de la même loi [5]). « Toutefois, l'assureur ne peut plus se prévaloir de l'aggravation des risques, quand, après en avoir été informé de quelque manière que ce soit, il a manifesté son consentement au maintien de l'assurance, spécialement en continuant à recevoir les primes ou en payant, après un sinistre, une indemnité » (article 17, alinéa 4 de la loi du 13 juillet 1930 [6]). L'aliénation de la chose assurée de même que le décès, la mise en liquidation judiciaire ou la faillite de l'assuré ouvrent un droit de résiliation au profit de l'assureur dans les délais prévus aux articles 18 et 19 de la loi du 13 juillet 1930 [7].

---

(3) *Cf.* §§ 39 et 175 de la loi locale du 30 mai 1908, en vigueur dans les départements recouvrés.

(4) *Cf.* § 27 de la loi locale du 30 mai 1908, en vigueur dans les départements recouvrés.

(5) *Cf.* § 31, 2e phrase, de la loi locale du 30 mai 1908, en vigueur dans les départements recouvrés.

(6) *Cf.* § 28, alinéa 2, de la loi locale du 30 mai 1908, en vigueur dans les départements recouvrés.

(7) *Cf.* §§ 69-73, 114, 115, 128 et 151 de la loi locale du 30 mai 1908, en vigueur dans les départements recouvrés.

A ce sujet on peut poser en principe que celui qui est compétent pour l'établissement de la police — Compagnie ou agent — l'est aussi pour établir l'avenant documentant les additions ou modifications au contrat primitif, résilier [8] ou proposer un nouveau taux de prime en cas d'aggravation des risques (article 17, alinéa 3 de la loi du 13 juillet 1930), en donner acte purement et simplement ou résilier à la suite d'une modification affectant la personne de l'assuré.

3° *La déclaration et le règlement du sinistre.* — « L'assuré est obligé de donner avis à l'assureur, dès qu'il en a eu connaissance et au plus tard dans les cinq jours, de tout sinistre de nature à entraîner la garantie de l'assureur » (article 15, § 4 de la loi du 13 juillet 1930 [9]). Ce délai ne s'étend pas aux assurances contre la grêle, la mortalité du bétail et le vol (article 15, § 4, dernier alinéa, de la loi du 13 juillet 1930 [10]).

A ce sujet l'article 29 du décret du 8 mars 1922 dispose que « les statuts déterminent le mode et les conditions de la déclaration à faire en cas de sinistre [11] ». L'article 30 du même décret prévoit que « l'estimation des sinistres est faite par un agent de la société ou tout autre expert désigné par elle, contradictoirement avec

---

(8) Aux termes du § 45 de la loi (allemande) du 30 mai 1908 sur le contrat d'assurances, maintenue en vigueur dans les départements du Haut-Rhin, du Bas-Rhin et de la Moselle, sous forme de législation locale : « Lorsqu'un agent d'assurance a reçu pouvoir de conclure des contrats d'assurance, il est également autorisé à modifier ou à prolonger de tels contrats, ainsi qu'à faire des déclarations pour leur dénonciation ou leur résiliation. »

(9) *Cf.* §§ 92, 121, 153, 171 et 182 de la loi locale du 30 mai 1908, en vigueur dans les départements recouvrés.

(10) Même observation que sous le N° 9.

(11) Aux termes de l'article 54 du décret du 8 mars 1922, l'article 29, prévu pour les mutuelles, s'applique également aux sociétés à primes fixes.

le sociétaire [12] ou avec un expert choisi par lui ; en cas de désaccord, il en est référé à un tiers expert désigné, à défaut d'entente entre les parties, par le président du tribunal de première instance de l'arrondissement, ou si les statuts l'ont ainsi décidé, par le juge de paix du canton où le sinistre a eu lieu ».

La Compagnie peut donc confier l'estimation du sinistre soit à l'agent ayant conclu la police, soit à l'un de ses organes, par exemple un inspecteur, soit encore à un expert désigné par elle. La lettre de nomination de l'agent ou des instructions générales ou particulières règlent cette question. De manière générale, l'agent est incompétent pour l'attribution des indemnités à titre bénévole, c'est-à-dire pour liquider des demandes en indemnité qui ne sont pas fondées en droit strict, mais payées à titre de simple libéralité. L'agent a généralement compétence pour régler les sinistres donnant lieu à une indemnité conventionnelle ou transactionnelle, jusqu'à concurrence d'un certain montant, variable suivant les habitudes de la Compagnie et la confiance qu'elle témoigne à son intermédiaire.

De toute façon, l'agent doit faire la « reconnaissance du sinistre », c'est-à-dire les premières constatations matérielles. La lettre de nomination s'exprime à ce sujet généralement comme suit :

« Dès que vous aurez connaissance d'un sinistre, vous devrez vous rendre compte des causes du sinistre, des mesures conservatoires à prendre et de l'étendue des dommages. Vous nous ferez immédiatement votre rapport sur l'imprimé destiné à cet usage. Dès réception

(12) L'article 30 du décret du 8 mars 1922 n'est prévu formellement que pour les sociétés mutuelles ; toutefois la pratique l'applique dans l'assurance des dommages matériels, tant aux Compagnies à primes fixes qu'aux mutuelles.

de ce rapport, la Compagnie vous donnera ses instructions.

« Vous ne pourrez effectuer aucun règlement sans l'autorisation de la Compagnie ; ni saisir des hommes de loi d'aucune affaire litigieuse, sans qu'au préalable ils aient été acceptés par la Compagnie, celle-ci se réservant le droit exclusif de choisir ses mandataires et ses conseils judiciaires. »

Quelle que soit la personne désignée par la Compagnie, pour l'estimation du dommage, l'agent est généralement appelé à effectuer le paiement de l'indemnité aux sinistrés, le cas échéant, après virement des fonds de la Compagnie, au cas où ses disponibilités en caisse seraient épuisées.

Observation. — Aux termes de l'article 53 du décret du 8 mars 1922 :

« Tout assuré peut, par lui ou par un fondé de pouvoirs, prendre à toute époque, soit au siège social, soit dans les agences établies par la société [13], communication des bilans, des comptes de profits et pertes des trois derniers exercices et du dernier inventaire.

« Il peut également exiger qu'il lui en soit délivré une copie certifiée, moyennant le payement d'une somme qui ne peut excéder cinq francs. »

SECTION 4

De la résiliation du contrat d'assurances

Dans tous les cas où la loi ouvre à l'assuré le droit de résilier sa police, celui-ci peut le faire, soit au siège

(13) L'article 53 du décret du 8 mars 1922 ne s'applique qu'aux sociétés à primes fixes (V. le titre II de ce décret).

social, soit chez l'agent local. Notons que, dans ce cas au moins, l'agent représente pleinement la Compagnie. Cette disposition de la loi du 13 juillet 1930 (article 5, alinéa 2) est la reproduction presque textuelle de l'article 55 du décret du 8 mars 1922.

Si l'assurance est nulle, parce que, au moment de la souscription du contrat, la chose assurée a péri, ou ne peut plus être exposée aux risques, les primes payées doivent être restituées à l'assuré (article 39 de la loi du 13 juillet 1930 [1]). Dans ce cas l'assureur est autorisé à déduire « les frais exposés autres que ceux de commission, lorsque ces derniers auront été récupérés contre l'agent ou le courtier ». Si donc l'assureur ne s'est pas réservé le droit de ristourne de commission sur l'agent, celle-ci ne doit pas être déduite des frais exposés par la Compagnie.

Les avantages qui ont été concédés aux agents par les « accords » de 1934 « ne portent atteinte, en aucun cas, ni au droit de propriété du portefeuille qui appartient à la Compagnie, ni au droit de résiliation des polices qui lui appartient également [2] ». Cette disposition n'est que juste. C'est en effet la Compagnie qui supporte les sinistres et qui, en conséquence, doit avoir la possibilité de contrôler son équilibre financier et, le cas échéant, de résilier les contrats qui pourraient devenir trop onéreux pour elle. Ce droit de regard de la Compagnie sur les résiliations n'empêcherait d'ailleurs pas l'agent de dénoncer lui-même les polices, en tant qu'il possède les pouvoirs suffisants pour les conclure.

---

(1) *Cf.* § 2 de la loi locale du 30 mai 1908, en vigueur dans les départements recouvrés.

(2) Article VI des « accords ».

CHAPITRE III

DES RAPPORTS DE L'AGENT AVEC SES COLLABORATEURS

L'agent général prend à sa charge un ensemble d'obligations à remplir vis-à-vis de sa Compagnie. Théoriquement il serait possible qu'il exécute personnellement tout le travail qui en découle. Toutefois, dès qu'une agence prend une certaine importance, l'agent se verra matériellement dans l'obligation de faire appel à des collaborateurs. Ce seront l'une ou l'autre ou l'une et l'autre des catégories d'auxiliaires ci-après :

1° Des employés de bureau ;

2° Des sous-agents ;

3° Des courtiers.

Rémunérés directement par l'agent, ils n'auront pas de lien direct avec la Compagnie.

SECTION 1

Des employés de bureau

Librement choisis par l'agent, les employés de bureau se trouvent sous son autorité directe. Les liens qui les

unissent sont ceux de patron à salarié. On serait tenté de croire que le statut des employés d'agence soit uniforme. Toutefois il ne faut pas perdre de vue que l'agent peut représenter, soit une Compagnie à primes fixes, à laquelle la loi reconnaît le caractère commercial, soit une mutuelle, ayant le caractère civil. Or il résulte d'une interprétation jurisprudentielle assez ancienne que les employés des Compagnies à primes fixes, y compris ceux des agences locales, sont à considérer comme employés de commerce [1]. Ils bénéficieront donc de la législation du travail spéciale aux employés de commerce.

Nous nous trouvons par conséquent en face de dispositions communes à tous les employés d'agence, d'autres spéciales aux employés d'agents représentant des Compagnies à primes fixes.

1° *Dispositions communes aux employés d'agence.* — L'agent est lié à ses employés par un contrat de louage de services. Lors de la résiliation, il y aura donc lieu d'observer les délais de congé, sous peine de dommages et intérêts [2]. Les employés sont les préposés de l'agent. Celui-ci répond par conséquent de leurs fautes commises dans l'exercice de leurs fonctions.

Ils bénéficieront des mesures légales concernant la protection des salaires (Code du travail, Livre I, Titre III, chapitres II et IV), des allocations familiales (*id.*, chapitre V), des congés payés (Code du Travail, Livre II, chapitre IV). Leurs conditions de travail pourront faire l'objet d'une convention collective de travail, conformément à la loi du 25 mars 1919 (Code du Travail, Livre I, Titre II, chapitre IV *bis*, sections I à IV et V)

(1) Cass. Civ., 20 janvier 1908, S. 1910-1-532.

(2) La question est régie dans les départements du Haut-Rhin, du Bas-Rhin et de la Moselle par les dispositions du droit local.

et ils sont assujettis aux lois concernant les assurances sociales (lois du 5 avril 1928 et 30 avril 1930 [3]) et la durée du travail (Code du Travail, Livre II, chapitre III).

2° *Dispositions particulières aux employés d'agents représentant des Compagnies à primes fixes.* — Ne seront applicables qu'aux employés des agents représentant des Compagnies à primes fixes les dispositions ci-après réservées aux salariés du commerce ou de l'industrie : la loi sur les risques professionnels (loi du 9 avril 1898 [4]), les mesures concernant l'hygiène et la sécurité des travailleurs (Code du Travail, Livre II, Titre I à IV) et le repos hebdomadaire [5] (Code du Travail, Livre I, chapitre IV).

Des dispositions sociales récentes ont été prévues uniquement pour les employeurs et employés d'une branche d'industrie ou de commerce déterminée, telle que la loi du 24 juin 1936, permettant de faire intervenir le Ministre du Travail pour l'établissement de conventions collectives (Code du Travail, Livre I, Titre II, section IV *bis*) et la loi du 31 décembre 1936 sur les procédures de conciliation et d'arbitrage dans les conflits collectifs de travail. On s'est demandé si l'ancienne jurisprudence, étendant aux employés d'agence le bénéfice de la législation spéciale aux employés de commerce, devait également s'appliquer en l'espèce. A notre connaissance, la jurisprudence n'a pas encore eu à se prononcer à ce sujet.

---

(3) La question des assurances sociales est régie dans les départements du Haut-Rhin, du Bas-Rhin et de la Moselle par les dispositions du droit local.

(4) Même observation que sous le N° 2.

(5) Cass. Crim., 14 mars 1908, S. 1909-1-115.

SECTION 2

Des sous-agents

Pour l'exploitation en règle de sa circonscription, l'agent général est obligé de faire appel à des sous-agents. Il en nommera dans les principales localités du champ d'activité qui lui est réservé.

Les sous-agents n'ont pas de rapport direct avec la Compagnie et cependant celle-ci recommande ou même impose à ses agents généraux de recourir à des sous-agents. Ainsi on pourra rencontrer dans des traités la clause ci-après :

« Pour contribuer au développement de vos opérations, il est indispensable de vous assurer le concours d'auxiliaires ou sous-agents ; mais ces intermédiaires ne pourront, à quelque titre que ce soit, engager en rien la Compagnie, ils seront placés sous votre responsabilité personnelle, sans que la Compagnie ait jamais à subir tout ou partie du préjudice qui pourrait résulter du fait de ces derniers, soit par le retard qu'ils apporteraient dans le versement des encaissements dont vous les aurez chargés, soit pour tous autres motifs : la Compagnie entend expressément ne les reconnaître en aucune façon, et ce n'est que sous cette réserve qu'elle vous confie son mandat ».

Cette attitude de la part de la Compagnie peut surprendre et sembler en contradiction avec la loi, si l'on se rappelle les dispositions de l'article 1994 du Code civil, libellé comme suit :

« Le mandataire répond de celui qu'il s'est substitué dans la gestion : 1° quand il n'a pas reçu le pouvoir de se substituer quelqu'un ; 2° quand ce pouvoir lui a été conféré sans désignation d'une personne et que celle

dont il a fait le choix était notoirement incapable ou insolvable.

« Dans tous les cas, le mandant peut agir directement contre la personne que le mandataire s'est substituée. »

En relisant ce texte, nous constatons qu'il sera très souvent difficile à la Compagnie de rejeter la responsabilité du fait du sous-agent, en invoquant l'incapacité ou l'insolvabilité notoire de ce dernier. Mais la Compagnie, invitant son agent général à engager des sous-agents, peut-elle dire qu'elle ne lui a pas donné le pouvoir de se substituer quelqu'un ? En d'autres termes, le sous-agent est-il un mandataire du mandataire, ou qu'est-il ? Voilà la question que nous avons à résoudre.

Nous passerons en revue les différentes hypothèses que nous avons examinées pour la classification de l'agent général, car les rapports de Compagnie à agent général et d'agent général à sous-agent doivent certainement avoir quelque chose de commun.

Le sous-agent est-il lié à l'agent général par un contrat de louage de services ? Il faut certainement répondre par la négative, car le sous-agent conserve une grande liberté d'action pour la recherche des affaires nouvelles. Il manque donc « la notion de subordination juridique, qui est la seule précise, parce qu'elle correspond à un droit et à une obligation : le droit du patron de commander à son employé et l'obligation de celui-ci d'obéir [1] ».

Sont-ils unis par un contrat d'entreprise ? Il semble bien que non, car « il y a entreprise toutes les fois qu'un travail rémunéré est fait librement pour le compte d'autrui [2] » et le sous-agent se soumet à des obligations assez

(1) Planiol et Ripert, *op. cit.*, T. XI, N° 792.
(2) Planiol et Ripert, *op. cit.*, T. XI, N° 907.

strictes en ce qui concerne l'encaissement des primes à échoir.

Est-ce un mandataire ? Non, car la jurisprudence ne rend pas la Compagnie responsable des agissements du sous-agent [3].

Il y a une simple obligation de faire, donnant au sous-agent le caractère de préposé de l'agent, sans lui conférer la qualité de salarié. Le sous-agent exécute les travaux matériels qui découlent de cette convention. Il accomplit bien des actes ayant des effets juridiques, cependant non comme mandataire de l'agent général, mais comme messager. Et la Compagnie pourrait être rendue responsable de ses agissements au cas où les tiers, trompés par les apparences, l'auraient pris pour un véritable mandataire [4].

En résumé, l'agent général n'est pas le préposé de la Compagnie ; il est son représentant.

Le sous-agent n'est pas le mandataire de l'agent général, c'est son préposé.

En conséquence le sous-agent vis-à-vis de sa Compagnie, n'est pas un mandataire du mandataire au sens de l'article 1994 du Code civil, ce n'est pas non plus un sous-préposé. C'est le préposé du représentant. Donc l'agent est responsable du fait de son sous-agent comme de ses employés de bureau.

Ayant ainsi défini la condition juridique du sous-agent, comme rentrant dans une obligation de faire, il nous reste à en tracer rapidement les contours. Nous suivrons à cet effet la même marche que pour notre étude de l'agent général.

---

(3) Pau, 9 juin 1926, *J. des Ass.*, 1927, p. 91.
(4) Cass. civ., 24 avril 1914, D. 1916-1-68 ; *Gaz. Pal.*, 1914-1-106.

Le sous-agent est nommé par l'agent général. Sa nomination est soumise en principe aux mêmes conditions que celle de l'agent général, c'est-à-dire que les prescriptions de la loi du 10 février 1931 et du décret du 31 octobre 1936 doivent être observées. Notons cependant qu'aux termes de l'article 5 du décret du 27 février 1931, « les préposés et sous-agents des agents et courtiers ne sont pas tenus de prouver leur inscription au registre de commerce ni de présenter une carte d'identité », lorsqu'ils démarchent un client, mais cela, « sous réserve de la justification de leurs fonctions ». Pour les sous-agents, cette justification pourra résulter d'une lettre du titulaire de l'agence. Remarquons encore le rapprochement fait par le décret entre les préposés et les sous-agents de l'agent, ce qui semble confirmer l'exactitude de notre point de vue, tendant à assimiler le sous-agent à un préposé.

Quels sont les droits et obligations réciproques des deux parties ? L'agent est tenu de réaliser des affaires et d'encaisser les primes à échoir. Il est lié à son agent général par une convention lui réservant l'exclusivité de sa production. Au moins en ce qui concerne l'encaissement il peut être considéré comme un mandataire de l'agent. Mais à ce point de vue, la Compagnie se couvrira par une clause de ducroire insérée dans le traité de nomination de l'agent général, par laquelle celui-ci accepte la responsabilité intégrale pour le maniement des fonds. Néanmoins la Compagnie peut agir directement envers le sous-agent (article 1994, alinéa 2 du Code civil). L'agent est tenu de verser une commission au sous-agent, qui, bien entendu, est inférieure à celle que lui-même touche de la Compagnie, car il doit payer ses frais personnels et veut encore réaliser un

bénéfice sur l'opération. L'agent n'est d'ailleurs pas obligé de donner suite aux propositions d'assurance qui lui sont amenées par le sous-agent. Ce dernier ne pourrait intenter une action en dommages et intérêts que si le refus était systématique et vexatoire [5].

La loi du 16 décembre 1927 n'est pas applicable à la cessation des fonctions des sous-agents, car elle vise exclusivement « le contrat passé entre les Compagnies d'assurances et leurs agents ». Afin d'éviter des contestations lors de la résiliation de l'engagement, il serait cependant prudent de prévoir un délai de préavis. Les « accords » de 1934 n'ont pas statué au sujet de la cession d'un portefeuille de sous-agent.

Dans leurs rapports avec les assurés, les sous-agents ne représentent pas la Compagnie, car « ils n'ont pas la signature [6] ».

---

(5) Trib. civ. Seine, 30 juin 1919, S. 1920-2, sup. 1.

(6) Aux termes des §§ 43 et 44 de la loi (allemande) du 30 mai 1908 sur le contrat d'assurances, maintenue en vigueur dans les départements du Haut-Rhin, du Bas-Rhin et de la Moselle, sous forme de législation locale :

« § 43. — *L'agent d'assurance, même lorsqu'il n'est chargé que de servir d'intermédiaire dans les affaires d'assurance,* est considéré comme ayant, dans la branche d'assurances pour laquelle il est constitué, pleins pouvoirs pour :

« 1° Recevoir des offres relatives à la conclusion, à la prolongation ou à la modification d'un contrat d'assurance, ainsi qu'au retrait de semblables offres ;

« 2° Recevoir de l'assuré les déclarations à faire au cours de l'assurance, ainsi que les déclarations de dénonciation et de résiliation, ou toutes autres déclarations concernant l'assurance ;

« 3° Délivrer les polices d'assurance ou les certificats de prolongation établis par l'assureur ;

« 4° Recevoir payement des primes, des intérêts et des frais, s'il est en possession d'un état des primes signé par l'assureur ; la signature est valablement donnée par l'apposition du nom au moyen d'une griffe.

« § 44. — Dans la mesure où, d'après les prescriptions de la présente loi, il est attaché de l'importance à la connaissance d'un fait par l'assureur, la connaissance de ce fait par *l'agent chargé seulement de servir d'intermédiaire dans les affaires d'assurance,* n'équivaut pas à la connaissance du fait par l'assureur. »

Comparés au personnel des agents, ce sont des préposés mais n'ayant pas le caractère de salariés. La loi sur les assurances sociales ne devrait donc pas leur être applicable. Le Ministre du Travail les considère cependant comme devant être immatriculés au titre des assurances sociales, au cas où ils reçoivent des appointements fixes et si leur salaire annuel ne dépasse pas le salaire limite fixé par l'article 2 de la loi du 30 avril 1930 [1]. Ce point de vue peut à juste titre être considéré comme erroné [2].

Enfin au point de vue fiscal, le sous-agent est passible de la patente et ses revenus professionnels relèvent de l'impôt sur les bénéfices des professions non commerciales, à moins qu'il ne se trouve vis-à-vis de l'agent général pour le compte duquel il opère, dans la situation d'un commis au sens de l'article 17 de la loi du 15 juillet 1880 (devenu l'article 264, 14° du Code Général des Impôts directs) [3].

SECTION 3

Des courtiers

Les contrats d'assurances peuvent également être négociés par l'entremise de courtiers. Ce sont des intermédiaires qui apportent leurs propositions soit directement aux Compagnies, soit à leurs agents, « sans leur être unis par un lien de droit quelconque [4] ».

L'opération de courtage est un acte de commerce (article 632, alinéa 5 du Code de commerce). Son exercice

(1) Réponse de M. le Ministre du Travail, *J. O.*, 2 mai 1933.
(2) *Argus*, 1933, p. 675.
(3) Réponse de M. le Ministre des Finances, *J. O.*, 19 juillet 1934.
(4) Perreau, *op. cit.*, p. 140. — *Cf.* Liège (Belgique), 19 avril 1934, *Ass. terr.*, 1935, p. 892.

comme profession habituelle confère la qualité de commerçant (article premier du Code de commerce). Le courtage d'assurances est libre, sauf en assurances maritimes où la loi réserve à des courtiers nommés par décret, concurremment avec les notaires, le monopole de rédiger les contrats (Code de commerce, articles 74-77 et 79).

Les courtiers professionnels sont tenus de justifier de leur titre par leur inscription au registre de commerce (loi du 10 février 1931, article 1er, alinéa 3). Chaque année, les entreprises d'assurances doivent adresser au Ministre du Travail une liste des intermédiaires non inscrits au registre de commerce, autrement dit, des courtiers occasionnels, par l'entremise desquels des contrats ont été souscrits auprès d'elles, au cours de l'année précédente ; cette liste indique, pour chacun de ces intermédiaires, ses noms et prénoms, son domicile et le nombre de contrats apportés par lui (décret du 27 février 1931, article 2).

Le courtier, en principe, ne représente pas la Compagnie ; il est considéré plutôt comme le mandataire de l'assuré pour les démarches en vue de conclure l'assurance [5] et le règlement des sinistres. Toutefois il peut également devenir mandataire de la Compagnie, et des accords ont été conclus entre le Syndicat National des Courtiers d'Assurances Terrestres et l'Assemblée Plénière des Sociétés françaises d'assurances contre l'incendie, prévoyant les effets attachés à l'encaissement des quittances au comptant ou annuelles, confié à des courtiers [6].

---

(5) Trib. civ. Seine, 14 janvier 1892, et Paris, 3 août 1892, S. 1893-2-90. — Paris, 5 juillet 1892, D. 1893-2-407.

(6) *La Prime*, 15 mars 1937, p. 159.

Bien que représentant en principe l'assuré, le courtier est rémunéré au moyen d'une commission payée par la Compagnie ou l'agent, auquel il a apporté l'affaire. « L'ensemble de ses clients constitue pour lui une clientèle qu'une Compagnie ne peut revendiquer à son profit exclusif, et que le courtier peut céder ou transmettre comme toute clientèle ordinaire [7]. »

Le courtage d'assurances, sauf en assurances maritimes, se limitait, jusque dans les derniers temps, presque exclusivement à la place de Paris et quelques grandes villes. Les Compagnies recevaient directement à leurs guichets les propositions des courtiers portant sur des risques sis à Paris ou dans les départements limitrophes. Les affaires de province se concluaient par agents, mais le courtage d'assurances tend maintenant à s'y infiltrer également. Des conflits ont pu naître entre courtiers, se prévalant de la propriété de leur portefeuille et des droits qui en résultent, et les agents, mandataires des Compagnies ayant, le cas échéant, un droit d'exclusivité dans la circonscription qui leur était concédée par leurs traités de nomination.

La rivalité entre ces intermédiaires se rencontrant sur une même affaire pouvait se résoudre par un arrangement à l'amiable, au cas où le courtier apportait l'affaire à l'agent et ne lui demandait qu'une fraction de sa commission. Mais l'âpreté au gain peut aussi amener le courtier à chercher à placer le risque auprès de la Compagnie, par ses bureaux de Paris, en éliminant l'agent, ce qui doit lui éviter un partage de la commission. Quels sont les droits et obligations respectifs du courtier et de l'agent, lorsque le premier apporte une

(7) Sumien, *op. cit.*, N° 510.

proposition à l'autre ? C'est ce que nous essayerons d'étudier, en nous inspirant des principes qui ont été consignés dans des usages constatés par le Syndicat National des Courtiers d'Assurances Terrestres [8]. Quelles sont leurs positions respectives, lorsque l'un des intermédiaires tend à éliminer l'autre ? C'est ce que nous examinerons en analysant un arrêt de la Cour de Paris du 20 février 1937 [9].

Les usages du courtage d'assurances ont été définis par le Syndicat des Courtiers. Il s'agit là d'une constatation unilatérale de l'une des parties en cause. Les usages ne constituent pas en eux-mêmes une source de droit. Toutefois plusieurs articles du Code civil (articles 1135, 1159 et 1160) leur attribuent force obligatoire, en ce sens que, si les parties ont négligé certains points dans leurs conventions, les juges doivent présumer que les parties ont entendu s'y référer conformément à la pratique habituellement suivie dans le lieu où elles ont contracté et dans le milieu social auquel elles appartiennent. Rappelons encore que le courtage d'assurances est d'origine essentiellement parisienne et qu'en conséquence l'usage local, en la matière, pourrait être autre ou ne pas exister du tout. Dans cette hypothèse, l'œuvre du Syndicat des Courtiers devrait être considérée comme une convention tacite, n'ayant pas force de loi. Il y aura lieu d'examiner alors, si la jurisprudence est nettement établie dans le sens des usages constatés par le Syndicat des Courtiers.

Sous réserve des observations qui précèdent, nous re-

---

(8) *Ass. terr.*, 1935, p. 994 et suiv. et 1192. — *La Prime*, 1er août 1935 et 1er octobre 1936.

(9) *L'Assureur et l'Assuré*, 20 mars 1937, p. 2395.

marquons que l'avant-dernière règle pose en principe que :

« Lorsqu'un courtier a apporté une affaire à l'agent général d'une Compagnie, les obligations de l'agent à l'égard de ce courtier sont les mêmes que celles de la Compagnie qu'il représente, et cela sans qu'il y ait à distinguer si l'agent a pris le risque en totalité, ou s'il en a pris seulement une partie. »

Parmi les principes admis, nous relevons d'abord la première règle basée sur l'équité et confirmée par la jurisprudence :

« En cas de pluralité d'apporteurs, la Compagnie les traite sur un pied d'égalité absolue et ne peut consentir à l'un d'eux des conditions d'assurance plus avantageuses qu'à l'autre.

« Par application de ce principe, un assureur qui a fixé un tarif pour une affaire à un courtier, ne peut pas, pour la même assurance, accorder une tarification inférieure à l'un de ses agents. Cette règle s'applique en sens inverse [10]. »

L'équité justifie également la deuxième règle :

« Une Compagnie peut toujours refuser d'entrer en négociations avec un courtier.

« Lorsqu'une Compagnie refuse, après en avoir pris connaissance, une proposition présentée par un courtier, elle ne peut accepter la même proposition d'un autre courtier [11]. Elle ne peut accepter d'un autre courtier l'assurance des mêmes risques, que si les conditions de la proposition de cet autre courtier affectant la tarification ou la matérialité des risques ou la nature des

(10) Trib. civ. Seine, 14 janvier 1892, et Paris, 3 août 1892, S. 1893-2-90.

(11) Trib. civ. Seine, 30 juin 1919, S. 1920-2, sup. 1.

garanties, sont assez différentes pour que l'on puisse considérer qu'il ne s'agit pas de la même proposition. »

La troisième règle pose le principe ci-après :

« Le courtier apporteur d'une police a droit à la commission, non seulement sur la prime initiale, mais encore sur toutes les primes qui sont la conséquence des clauses de cette police [12].

« Le droit à la commission dure aussi longtemps que l'assurance elle-même, notamment lorsque la police se continue par reconduction tacite ou expresse, ou lorsqu'elle est renouvelée ou remplacée directement par l'assuré auprès de la Compagnie [13]. »

D'autre part, la quatrième règle établit que :

« Pendant le cours d'une police apportée par un courtier, la Compagnie ne peut, soit par elle-même, soit par un de ses préposés, inspecteurs ou agents, solliciter l'assuré en vue de modifier, remplacer ou renouveler la police [14]. »

Ces deux dernières règles se justifient par la propriété de la clientèle du courtier qui est rappelée par le principe final suivant :

« En cas de cession par un courtier de son portefeuille, la Compagnie est tenue à l'égard du cessionnaire, aux mêmes obligations qu'à l'égard du cédant. »

Comme nous le disions plus haut, les règles constatées et définies par le Syndicat des Courtiers n'ont pu tenir compte des usages locaux. Nous relevons ainsi un jugement du tribunal de paix de Meknès, constatant l'usage du partage égal de la commission entre courtier

---

(12) Trib. com. Bruxelles, 27 novembre 1934, *Ass. terr.*, 1935, p. 904.

(13) Lyon, 28 décembre 1910, *J. des Ass.*, 1912, p. 193 ; Paris, 26 avril 1929, *Rec. pér. Ass.*, 1929, p. 333 ; Trib. com. Le Hâvre, 5 novembre 1934, *Argus*, 1935, p. 83.

(14) Paris, 10 avril 1935, *Ass. terr.*, 1935, p. 765.

et agent [15]. Signalons à ce propos la différence entre la coutume parisienne des Compagnies, d'après laquelle la commission du courtier est acquise dès la signature de la police, sans ristourne au cas où les effets du contrat cessent avant le terme convenu [16], et la pratique provinciale, n'allouant la commission qu'après encaissement de la prime annuelle sous réserve de résiliation ou de réduction éventuelle [17]. L'agent agira prudemment, en s'expliquant formellement avec le courtier, avant de traiter avec lui.

Ayant ainsi examiné les rapports entre courtiers apportant des affaires à des agents, voyons quelles sont leurs positions respectives lorsque l'un ou l'autre essaye d'accaparer entièrement l'affaire. La quatrième règle du Syndicat des Courtiers nous apprenait déjà, qu'en cours de contrat, la Compagnie, ni ses agents, ne peuvent tenter de détourner la clientèle du courtier. Le premier alinéa que nous avons cité est complété par le passage ci-après :

« Si l'assureur est requis par l'assuré lui-même de modifier le contrat, il ne peut le faire qu'en prévenant le courtier créateur. »

Ce principe doit-il s'appliquer également, lorsqu'un courtier tente d'enlever l'affaire d'un agent ? L'affirmative a été soutenue, mais, en l'espèce, la Compagnie a prétendu qu'elle respecte les droits de son agent, lorsqu'elle remplace la police sans l'aviser au préalable, tout en lui maintenant sa commission habituelle durant la période pour laquelle la police remplacée était éta-

(15) Trib. paix Meknès, 30 avril 1934, *Argus*, 1935, p. 268.
(16) Cass. Req., 31 décembre 1892, S. 1910-2-318, en sous-note. — Cass. Req., 19 juillet 1900, S. 1902-1-36.
(17) Trib. civ. Lyon, 29 juin 1936, *Argus*, 1936, p. 1904 ; *F.N.S.A. G.A.*, février 1937, p. 10.

blie. L'exactitude de ce point de vue a été reconnue par les tribunaux [18], en considérant que la différence de traitement entre courtiers et agents se justifie par le fait que les premiers ont la propriété de leur clientèle, alors que vis-à-vis des seconds, en dépit des versements effectués à leur entrée en charge, les Compagnies conservent la propriété du portefeuille. A notre avis, l'explication n'est pas péremptoire, même si l'on ajoute « que la volonté de l'assuré s'était exprimée sans ambiguïté » et que « la Compagnie a dû s'y conformer sous peine de perdre le client ». Ajoutons toutefois que dans le cas qui nous occupe, la solution peut se justifier, si l'on prend en considération que le traité de nomination de l'agent ne lui reconnaissait pas l'exclusivité de sa circonscription, que la Compagnie n'avait pas pris l'initiative du remplacement et avait maintenu à l'agent la commission sur l'ancienne police.

Cette infériorité de l'agent vis-à-vis du courtier nous explique que la Fédération Nationale des Syndicats d'Agents Généraux d'Assurances ait tenté d'obtenir de la part des Compagnies des précisions concernant le principe de la territorialité. Nous nous trouvons en effet en face de deux systèmes d'intermédiaires : d'une part les agents, avec une circonscription limitée, très souvent sans la reconnaissance de l'exclusivité et devant obligatoirement réaliser l'affaire avec une ou plusieurs Compagnies déterminées, dans l'étendue de leur territoire ; d'autre part les courtiers, libres de réaliser des affaires où il leur plaît et avec qui il leur plaît. Une commission d'études du Comité Général des Assurances

---

(18) Trib. civ. Seine, 11 mars 1935, *Ass. terr.*, 1935, p. 498 ; *Gaz. Pal.*, 28 mai 1935 ; *Argus*, 1935, p. 1455. — Paris, 20 février 1937, *L'Assureur et l'Assuré*, 1937, p. 3395.

a imaginé de faire renoncer les agents au droit qu'ils pouvaient avoir le cas échéant de représenter une deuxième Compagnie, la Compagnie réservant en revanche à l'agent le droit d'exploiter la circonscription à l'exclusion de tout autre intermédiaire [19]. La Compagnie n'accepterait aucune police ne passant pas par son représentant attitré [20]. L'affaire émanant d'un courtier serait administrée par l'agent de la circonscription, moyennant une redevance minima, représentant une fraction du total des commissions payées par la Compagnie [21]. Enfin le projet était complété par un système de pénalisation, en cas d'infraction aux règles établies ci-dessus [22].

La proposition n'a pu être transformée en un contrat collectif, étant donné qu'elle lésait les intérêts des courtiers [23]. Sans l'adhésion de ces derniers, les Compagnies qui se seraient soumises à ces principes, risquaient de se voir dépouillées à brève échéance des affaires réalisées par leur intermédiaire, car des assureurs, tels que le *Lloyd's* de Londres, travaillent exclusivement avec des courtiers, sans recourir à des agents. D'ailleurs, à supposer même qu'une convention générale englobant tous les courtiers actuellement en fonction et tous les assureurs opérant en France, ait pu être mise sur pied, il était matériellement impossible d'interdire à de nouveaux courtiers et à des assureurs non encore établis en France, d'y déroger. Il était en effet juridiquement

---

(19) *F.N.S.A.G.A.*, décembre 1936, p. 3, articles 5 et 6.
(20) *Id.*, art. 7.
(21) *Id.*, art. 9.
(22) *Id.*, art. 10.
(23) Une base d'entente semble toutefois avoir été trouvée entre agents et courtiers, par un accord entre les deux groupes intéressés (V. *F.N.S.A.G.A.*, août 1937, p. 1).

impossible de donner à cet engagement la forme d'une convention collective de travail, conforme à la loi du 24 juin 1936, comme le prévoyait le projet des agents [24], les parties en cause, Compagnies, agents et courtiers ne présentant pas les uns à l'égard des autres le caractère d'employeurs et d'employés.

Nous achevons notre section, en faisant observer que les agents généraux peuvent, le cas échéant, faire des opérations de courtage et devenir des courtiers. L'hypothèse se réalise par exemple en assurance contre l'incendie, au cas où leur Compagnie n'est pas à même de prendre à sa charge l'intégralité d'un établissement industriel. L'assuré chargera alors très souvent l'agent de placer l'excédent auprès d'autres assureurs. La répétition du courtage, prenant le caractère d'une profession habituelle, donnerait à l'agent la qualité de commerçant avec toutes les conséquences que la loi y attache, notamment celle d'électeur et d'éligible aux tribunaux de commerce [25].

---

(24) *F.N.S.A.G.A.*, décembre 1936, p. 7, article 29.
(25) Cass. Req., 8 novembre 1933, *Argus*, 1934, p. 61.

CHAPITRE IV

DES RAPPORTS DE L'AGENT AVEC LE FISC

Le plan de nos développements nous amène à étudier les rapports de l'agent avec le fisc. Nous devrons donc examiner le statut fiscal de l'agent. Toutefois, avant de passer en revue les principes de son imposition, nous tenons à indiquer dans les grandes lignes les obligations qui lui incombent du fait de certaines lois fiscales.

Notre étude se décomposera en deux parties :

1° L'agent en tant que collecteur d'impôts ;

2° L'imposition de l'agent.

SECTION 1

L'agent en tant que collecteur d'impôts

Les lois fiscales imposent directement ou indirectement à l'agent diverses obligations, variables suivant les personnes avec lesquelles il entre en contact.

En sa qualité d'agent de la Compagnie, il sera appelé à percevoir des taxes frappant les contrats d'assurances. En tant que patron il est tenu de remettre au contrôleur des Contributions directes un état de ses employés salariés. Payant des commissions à des intermédiaires, il est astreint d'en faire la déclaration et sous certaines

conditions de retenir l'impôt sur le chiffre d'affaires.

Nous avons l'intention de nous arrêter un instant à la question des taxes assises sur les contrats d'assurances et à l'impôt sur le chiffre d'affaires frappant les commissions payées par les agents.

1. *Taxes spéciales frappant les contrats d'assurances.* — De par leur traité de nomination, les agents s'engagent à percevoir les taxes spéciales sur les contrats d'assurances. Ces impôts sont au nombre de deux : le droit de timbre et les droits d'enregistrement. Leur montant est variable suivant le genre d'assurances envisagé et la forme de la société d'assurances pour le compte de laquelle l'agent opère ; ainsi les taxes sont plus lourdes en assurance contre l'incendie qu'en assurance contre les accidents et les sociétés mutuelles bénéficient en général d'un régime de faveur par rapport aux Compagnies à primes fixes.

Afin de faciliter le contrôle de la perception des droits de timbre et d'enregistrement, l'agence doit être déclarée au bureau de l'enregistrement ; elle tient un registre faisant ressortir les assurances contractées et les modifications qui y sont apportées dans la suite. Les pièces sont à mettre à la disposition des fonctionnaires de l'Enregistrement procédant au contrôle des opérations déclarées.

2. *Taxe sur le chiffre d'affaires perçue sur les commissions payées par les agents.* — La taxe sur le chiffre d'affaires a été établie par l'article 59 de la loi du 25 juin 1920, devenu l'article premier du Code des taxes à la production. Aux termes de l'article 17 du Code, le chiffre d'affaires est constitué pour les personnes faisant acte de mandataires intermédiaires par le montant des cour-

tages, commissions, remises. Le taux de la taxe depuis le 1er août 1926 est fixé à 2 % (article 11 de la loi du 3 août 1926, devenu l'article 13 du Code). Cet impôt ne frappe que les personnes qui occasionnellement ou habituellement achètent pour revendre ou accomplissent des actes relevant des professions assujetties à l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux et taxes assimilées (article premier du Code).

Cette taxe intéresse les agents en ce sens que, par application du décret-loi du 24 juillet 1934, maintenant l'article 28 du Code, elle doit être retenue lors du payement de la commission. L'arrêté du Ministre des Finances du 27 septembre 1934 fixe les modalités d'application.

L'agent n'étant pas commerçant, les commissions qui lui sont versées par sa Compagnie ne sont pas assujetties à la taxe sur le chiffre d'affaires, mais l'agent doit retenir les 2 % sur les commissions versées par lui à des personnes passibles de l'impôt sur le chiffre d'affaires. Il est obligé de faire une déclaration d'existences au bureau de l'Enregistrement de son agence et de tenir un livre faisant ressortir le montant des commissions passibles de la taxe de 2 %. Il effectue le versement de l'impôt retenu pendant le trimestre dans les vingt jours qui suivent l'expiration du trimestre au bureau de l'Enregistrement et peut imputer sur les versements à faire les remboursements par suite de ristournes de commissions, consécutives à des modifications ou annulations des contrats.

La situation des courtiers au regard de cette taxe est claire : les agents doivent leur retenir l'impôt sur le chiffre d'affaires. Mais des difficultés ont surgi avec l'Administration à propos de l'interprétation des textes

au sujet des sous-agents. En effet l'article 5 du décret du 27 février 1931, dispense les sous-agents dans leurs relations avec les assurés, de prouver leur inscription au registre de commerce — ce qui est normal, ces intermédiaires n'étant pas commerçants — ni de présenter une carte d'identité, le tout « sous réserve de la justification de leurs fonctions ». Que faut-il entendre par cette expression : « sous réserve de la justification de leurs fonctions » ? La Fédération des Agents Généraux a prétendu que la preuve pourrait se faire par tous moyens, étant donné que beaucoup de « sous-agents opèrent pour le compte d'un agent général sous le couvert de contrats verbaux et d'ententes consacrées par le temps et les opérations réalisées [1] ». L'Administration, toutefois, ainsi qu'il résulte de la solution du Ministre des Finances du 24 octobre 1936 [2], semble vouloir exiger pour le moins une lettre de nomination, ou un échange de correspondance en tenant lieu. Nous sommes d'avis que la prétention du fisc est entièrement justifiée, étant donné que la loi du 10 février 1931 (article 1er, alinéa 3) exige, à défaut des autres modes de légitimation admis dans les relations avec les tiers, « un titre de nomination d'agent ».

Observation. — Ayant ainsi fait ressortir le rôle de l'agent comme collecteur d'impôts, nous tenons encore à appeler l'attention sur une autre fonction que la loi lui a dévolue : celle de délateur lors de l'ouverture d'une succession. Aux termes de l'article 88 de la loi du 31 mai 1933 [3], les assureurs, français et étrangers, qui garantissent contre l'incendie, à l'époque du décès des biens

(1) *F.N.S.A.G.A.*, mars 1937, p. 6.
(2) *F.N.S.A.G.A.*, mars 1937, p. 6.
(3) Article 269 du Code de l'Enregistrement.

mobiliers situés en France et dépendant d'une succession qu'ils savent ouverte ou appartenant au conjoint d'une personne qu'ils savent décédée, doivent, dans la quinzaine qui suit le jour où ils ont connaissance du décès, en aviser le Directeur de l'Enregistrement du département de leur résidence, en lui fournissant différentes indications, notamment la valeur des objets assurés, telle qu'elle résulte du contrat en cours. Il s'agit là d'une disposition destinée à réprimer l'évasion fiscale qui pourrait résulter d'une estimation insuffisante d'objets mobiliers dépendant d'une succession. L'article 11 de la loi du 25 février 1901 avait déjà fixé la valeur des biens meubles transmis par décès, à défaut d'autres preuves, à 33 % de l'évaluation faite dans les polices d'assurances contre l'incendie. L'article 20 de la loi du 30 juin 1923 a relevé ce coefficient à 60 %. Les nouvelles dispositions résultant de la loi de 1933 ont renforcé le système, en obligeant les Compagnies d'assurances à déclarer à l'Enregistrement elles aussi, en plus des assurés, la police dont le titulaire, respectivement le conjoint du titulaire, est décédé. La possibilité de faire les déclarations requises est naturellement subordonnée à la connaissance des faits à déclarer. C'est par leurs agents que les Compagnies auront normalement connaissance des décès de leurs assurés et pourront satisfaire aux obligations que le fisc leur impose.

SECTION 2

De l'imposition de l'agent

L'agent est imposé à plusieurs points de vue. Sa lettre de nomination est à établir sur papier au timbre de

dimension, comme toute lettre missive destinée à fournir un titre au destinataire [1]. Une fois entré en fonctions, l'agent sera assujetti à différents impôts directs. Enfin la cession d'agence pourra donner lieu à la perception de droits.

Notre étude aura pour objet l'examen de l'imposition :

1° De la profession d'agent ;

2° De la cession d'agence.

§ 1. — *De l'imposition de la profession d'agent*

La profession d'agent est assujettie à deux impôts : la patente et l'impôt sur les bénéfices des professions non commerciales.

1. *La patente.* — C'est un impôt qui ne frappe pas seulement les commerçants, mais toute personne exerçant une profession non comprise dans les exceptions prévues par la loi (article 257 du Code général des impôts directs). Supprimée comme impôt d'Etat par la loi du 31 juillet 1917, la patente subsiste pour la base du calcul des centimes départementaux et communaux [2]. Elle est donc maintenue comme principal fictif pour l'établissement des contributions locales.

---

(1) L'enregistrement des actes de commerce n'est pas obligatoire dans les trois mois (article 12 de la loi du 29 juin 1918 ; Code de l'Enregistrement, articles 99 et 328). L'acte de nomination d'un agent présente nettement le caractère d'un acte de commerce au regard des Compagnies à primes fixes. Il n'est donc pas soumis à l'enregistrement dans les trois mois. Une consultation dans ce sens a été délivrée le 3 décembre 1918 par la Direction de l'Enregistrement au Syndicat des Compagnies d'Assurances contre les Accidents.

(2) La patente n'est pas introduite dans les départements du Haut-Rhin, du Bas-Rhin et de la Moselle ; la législation concernant les impôts départementaux et communaux est régie par le droit local.

Seraient exempts de cette taxe les agents qui sont à considérer comme « commis » au sens de la loi du 15 juillet 1880 (art. 17 devenu l'art. 264, 14° du Code Général des Impôts directs). D'après la jurisprudence du Conseil d'Etat, rentrent dans cette catégorie les agents qui reçoivent un salaire fixe et exercent leurs fonctions dans un immeuble appartenant à la Compagnie ou loué par elle [3].

La patente comprend un droit fixe et un droit proportionnel. Le premier est déterminé en tenant compte de deux facteurs : *a*) de la classe dans laquelle il y a lieu de ranger l'agent, selon qu'il a un ou plusieurs sous-agents *et* occupe un ou plusieurs employés ; qu'il a un ou plusieurs sous-agents *ou* occupe un ou plusieurs employés ; ou qu'il n'a ni sous-agents ni employés ; *b*) du nombre d'habitants de la commune. Le droit proportionnel est établi sur la valeur locative des locaux servant à l'exercice de la profession et d'après l'importance de la population de la localité.

2. *L'impôt sur les bénéfices des professions non commerciales.* — En supprimant la patente comme imposition d'Etat, la loi de 1917 avait pour but d'inaugurer le système des impôts cédulaires. Outre leur assujettissement à l'impôt général sur le revenu, la loi fiscale frappe les revenus de la profession en faisant des discriminations suivant leur origine. Dans cet ordre d'idées, il y a d'abord l'impôt sur les traitements et salaires, l'impôt sur les bénéfices des professions non commerciales et l'impôt sur les bénéfices commerciaux et industriels. L'agent n'étant ni un salarié, ni un commerçant, ni industriel, ses revenus professionnels sont assu-

(3) C. E., 28 janvier 1899, S. 1901-3-83. — C.E., 28 février 1902, S. 1905-3-12. — C.E., 26 novembre 1900, S. 1903-3-43.

jettis au titre de l'impôt sur les bénéfices des professions non commerciales [4] comme ceux des professions libérales, telles que notaires ou avocats. Le taux de cet impôt a été fixé par la loi du 3 août 1926, à 12 %. Le bénéfice imposable est le bénéfice net, compte tenu d'abattements à la base pour charges de famille. Les agents n'étant pas commerçants ne sont donc pas obligés de tenir de livre de commerce (Code du commerce, Titre II), faisant ressortir au jour le jour leurs recettes et leurs dépenses et d'une manière générale leurs engagements. Toutefois, dans un but fiscal, la loi du 23 décembre 1933 (article 4, devenu l'article 92 du Code Général des Impôts directs) a imposé aux contribuables soumis à l'impôt sur les bénéfices non-commerciaux, donc également aux agents d'assurances, l'obligation de tenir un livre-journal, qui présente, jour par jour, le détail de leurs recettes professionnelles.

Rappelons encore que l'agent par l'exercice répété d'opérations de courtage peut devenir courtier, donc commerçant. Il reste alors assujetti à la patente, mais devient passible d'un droit fixe et d'un droit proportionnel plus élevé. Il doit payer la taxe sur le chiffre d'affaires sur ses opérations de courtage. Les bénéfices de ses opérations de courtage sont passibles de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux. Enfin il doit payer la taxe d'apprentissage, si les appointements des employés affectés au courtage dépassent 10.000 francs [5].

(4) Réponse du Ministre des Finances, *J. O.*, 9 mai 1931. — C.E., 23 mars 1925, *Argus*, 29 mars 1925.

(5) La taxe d'apprentissage n'est pas applicable dans les départements du Haut-Rhin, du Bas-Rhin et de la Moselle (v. article 35 du Code Général des Impôts directs).

§ 2. — *De l'enregistrement de la cession d'agence*

La question s'est posée de savoir à quel titre il convient d'imposer la cession d'agence. Doit-on lui attribuer le caractère d'une cession de clientèle au sens de la loi du 28 février 1872 (maintenant article 92 du Code de l'Enregistrement), ou doit-on la faire rentrer dans une autre catégorie d'actes tels que marché ou cession de créance ?

Au point de vue de l'enregistrement, la question soulève le problème des droits d'acte et des droits de mutation. S'il y a lieu d'assimiler la cession d'agence à une cession de clientèle au sens de la loi du 28 février 1872, elle est assujettie à un droit de mutation, c'est-à-dire qu'elle doit obligatoirement être soumise à la formalité de l'enregistrement, dès lors qu'il y a mutation. Si au contraire nous sommes en présence d'un marché, le droit à percevoir est un droit d'acte, c'est-à-dire qu'il ne pourrait être réclamé qu'autant qu'un écrit a été dressé et si l'Administration peut démontrer l'existence de l'*instrumentum*. Les taux à percevoir sont d'ailleurs différents dans les deux cas. Enfin si la cession d'agence n'est qu'une cession de créance, aucun droit d'enregistrement n'est dû.

Les trois théories ont trouvé leurs défenseurs. La première est, par exemple, soutenue par M. Perreau [1]. Cette opinion s'appuie sur deux décisions de la jurisprudence: un arrêt de la Cour de Nancy et un jugement du tribunal civil de Bordeaux [2], consacrant les prétentions de l'Administration. Celle-ci estime en effet que l'expres-

(1) *Op. cit.*, p. 104.
(2) Nancy, 8 mai 1888, *Rép. pér. Enregistr.*, N° 7141. — Trib. civ. Bordeaux, 4 juillet 1883, *Journ. Enregistr.*, N° 22.227.

sion « cession de clientèle » doit être entendue dans son sens le plus large, et que la loi de 1872 s'applique dès lors qu'un tiers est substitué, dans un courant d'affaires avec le public, au titulaire d'une exploitation bénéficiaire agissant pour son propre compte. Ainsi la dissimulation d'une partie de l'indemnité entraînerait la perception d'une amende égale au quart du montant dissimulé, la libération du cessionnaire en ce qui concerne cette somme si elle n'a pas encore été payée, et l'obligation de la lui restituer au cas où il l'aurait déjà versée [3]. Cette théorie est appliquée également par l'Administration de l'Enregistrement aux cessions de clientèle des représentants de commerce.

Elle est contredite par une partie de la doctrine, tel M. Naquet qui estime que seules les cessions de clientèles commerciales sont visées par le législateur de 1872. Tirant argument de la discussion de la loi, notre auteur fait remarquer que : « Le mot clientèle fut ajouté, il est vrai, aux mots « fonds de commerce », mais ce fut à la suite d'un amendement dont le sens avait été précisé par son auteur ; ce que voulait celui-ci, c'était éviter que l'on s'affranchît de l'application de la loi, au cas où la vente n'aurait pas d'autre objet que l'achalandage [4]. »

Ce point de vue n'est cependant pas admis par la jurisprudence fiscale, qui décide qu'il y a cession de clientèle, à la seule condition qu'il s'agisse d'une cession de clientèle personnelle. Ainsi les cessions des buffets des gares appartenant aux Compagnies de chemins de fer ne sont pas nécessairement soumises à l'enregistrement [5],

(3) Cass. Req., 21 avril 1928, S. 1928-1-233.
(4) Traité théorique et pratique d'Enregistrement. — E. Naquet, 2e éd., 1899, T. I, N° 197 (p. 294).
(5) Sol. adm. Enreg., 10 juin 1897, D. 1898-5-288.

à moins que le gérant se soit créé une clientèle personnelle dont le prix corresponde à une véritable cession de fonds de commerce [6]. De même des cessions de débits de tabac ne sont pas à considérer comme rentrant dans la catégorie des mutations atteintes par la loi de 1872 [7], à moins que, à côté du débit, le gérant se soit constitué un véritable fonds de commerce d'objets accessoires, tels que articles de fumeurs, papeterie, mercerie, etc. [8].

Dans l'exemple des agents d'assurance, y a-t-il clientèle personnelle ou non ? D'après notre analyse des conséquences de la cession des fonctions, pour quelque cause que ce soit, deux effets peuvent en résulter : 1) par l'effet de la convention, l'agent peut accepter l'interdiction de se rétablir ; 2) en l'absence d'un tel engagement, l'obligation de ne pas attaquer le portefeuille de l'agence s'impose à lui de plein droit. Ce n'est donc pas la cession de l'agence qui entraîne l'obligation de respecter la clientèle acquise, mais la perte de la qualité d'agent. L'Administration serait donc certainement mal venue à réclamer des droits d'enregistrement, alors qu'une nomination est intervenue, sans qu'il y ait cession d'agence, par exemple après la révocation de l'ancien titulaire, bien que l'opération fasse bénéficier l'agent entrant en charge des commissions à échoir.

A quelle solution devons-nous nous rallier dans ces conditions ? Devons-nous admettre que la cession d'agence ne représente, du point de vue fiscal, qu'une simple cession de créance ?

Nous ne croyons pas que l'on puisse, en règle géné-

---

(6) Trib. civ. Versailles, 23 mars 1899, D. 1899-5-306.
(7) Trib. civ. Seine, 25 janvier 1902, D. 1902-5-285.
(8) Sol. adm. Enreg., 24 septembre 1889, D. 1891-5-231. — Cass. Req., 13 mars 1905, D. 1907-1-157.

rale, analyser ainsi la situation. L'agent sortant ne cède pas seulement ses droits sur les commissions futures, il s'engage également à faire les démarches nécessaires pour faire agréer son successeur. Il y a louage d'entreprise au sens du Code civil, taxé comme marché par le droit fiscal [9]. C'est la conséquence qui découle d'un récent arrêt de la Cour de Dijon [10]. En l'espèce, il y a eu dissimulation d'une partie du prix convenu. L'agent sortant a entendu profiter de la circonstance pour ne pas verser ce montant à son cocontractant. La Cour de Dijon, procédant à une analyse très serrée du contrat dénommé cession d'agence, estime que ce qui y est rémunéré, ce n'est pas la cession de clientèle, mais le service que l'agent rend à son successeur éventuel en le présentant à la Compagnie, en assurant ainsi sa désignation comme titulaire du portefeuille. Elle a en conséquence décidé que la loi du 27 février 1912 (maintenant l'article 181 du Code de l'Enregistrement) qui frappe de nullité toute convention ayant pour but de dissimuler une partie du prix d'une cession de fonds de commerce ou de clientèle est inapplicable en l'espèce.

Nous estimons que, forts de cette décision, les agents d'assurances pourraient à l'avenir faire admettre que les cessions d'agence ne sont pas à taxer au titre d'une cession de clientèle [11]. Il faudrait réserver cependant le cas où l'agent se serait constitué une clientèle personnelle, par exemple par un portefeuille de courtage d'assurances d'une certaine importance. La cession d'agence s'accompagnera d'ailleurs souvent d'une cession de bail, qui devra être taxée comme telle.

(9) *F.N.S.A.G.A.*, juillet 1936, p. 9.
(10) Dijon, 26 mars 1936, *Ass. terr.*, 1936, p. 36 ; D.H. 1936, p. 76 ; *Rec. pér. Ass.*, 1936, p. 436.
(11) *Rép. Gén. Enreg.*, 1936, art. 24.378.

TROISIÈME PARTIE

DE QUELQUES SITUATIONS PARTICULIÈRES

CHAPITRE PREMIER

DES AGENTS GÉNÉRAUX EN GÉNÉRAL

Nous avons eu l'occasion d'étudier la situation générale des agents d'assurances. Avant d'aborder l'examen de la condition réservée aux Compagnies étrangères, nous avons l'intention d'étudier, dans un chapitre premier, les situations particulières communes aux agents français et étrangers qui peuvent présenter un intérêt, à raison de leur fréquence ou des conflits qu'elles soulèvent.

La suite de nos développements nous amène ainsi à approfondir les problèmes juridiques auxquels peuvent donner naissance les rapports de l'agent avec :

1° son associé ;
2° son conjoint ;
3° ses confrères et
4° ses créanciers et débiteurs.

SECTION 1

De l'agent associé

On rencontre assez fréquemment des associations d'agents en vue de l'exploitation en commun d'une agence d'assurance. Les formes juridiques adoptées peuvent être celles de sociétés commerciales, telles que société anonyme, société à responsabilité limitée, société en nom collectif, soit encore celle de la société en participation.

Les Compagnies d'assurances sont parfois réfractaires à la société en participation ou association de fait, parce qu'elle n'engendre pas une personne morale et que chaque associé contracte avec les tiers en son nom personnel.

Les Compagnies pourraient se protéger contre cet inconvénient, en exigeant expressément de leurs agents une responsabilité solidaire (article 1995 du Code civil). Celle-ci pourrait d'ailleurs s'induire également de leur mandat collectif, du fait que l'association en participation s'est révélée vis-à-vis d'un tiers, en l'espèce la Compagnie [1]. Toutefois la question de la responsabilité solidaire des agents à l'égard des tiers, tels que les assurés, les courtiers et les agents d'autres Compagnies reste alors ouverte.

Pour obtenir un engagement unique de leurs agents, tant à leur égard que vis-à-vis des tiers, les Compagnies préfèrent généralement l'une des formes commerciales.

---

(1) Paris, 14 décembre 1889, *J. des Ass.*, 1890, p. 90.

Mais en adoptant la forme des sociétés anonyme ou à responsabilité limitée, les agents limitent l'étendue de leur responsabilité. C'est pourquoi, dans le but de créer une garantie solidaire et illimitée de leurs co-agents *erga omnes*, les Compagnies imposent très souvent à leurs organes l'obligation de constituer une société en nom collectif.

La représentation collective conférée par une Compagnie se justifie fréquemment par des éléments personnels qu'ont apportés l'un ou l'autre des agents. La disparition de l'un d'eux peut le cas échéant mettre en péril la bonne marche des affaires. C'est pour ce motif que l'on rencontre généralement dans les lettres de nomination une clause aux termes de laquelle : « La Compagnie peut résilier immédiatement l'engagement résultant du traité d'agence, dès qu'un associé meurt ou sort ou est exclu de la société. » Cette stipulation peut être considérée comme conforme à la loi du 16 février 1927, en faisant du contrat passé entre la Compagnie et ses agents une convention à durée déterminée.

Cette clause est devenue de style dans les traités de nomination, au point que les « accords » de 1934 prévoient (article X, alinéa 1) que :

« En cas d'association de deux ou plusieurs agents, la disparition de l'un d'eux a pour effet, à moins que d'autres dispositions n'aient été prévues dans la lettre de nomination ou dans une convention distincte avec la Compagnie, d'ouvrir, au profit de l'association, les droits mentionnés aux articles précédents » (c'est-à-dire droit de présenter un successeur ou attribution d'une allocation). Ainsi au cas où, d'après les conventions passées avec la Compagnie, l'agent a reconnu n'avoir aucun droit de propriété sur le portefeuille, sa veuve ne pour-

rait pas réclamer une indemnité à l'associé de son mari devenu le représentant unique de la Compagnie [2].

L'agent associé, démis de ses fonctions par la disparition du co-agent, peut avoir intérêt à être avisé le plus tôt possible du départ de son collègue, de manière à pouvoir présenter sa candidature ou chercher un successeur. C'est pourquoi la jurisprudence valide la clause aux termes de laquelle l'agent doit remettre sa démission au co-associé ; la violation de cette obligation peut donner ouverture à des dommages et intérêts [3].

Afin de permettre aux intéressés de se porter candidat, les « accords » de 1934 ont prévu (article X, alinéas 3 et 4) que :

« Si le ou les associés subsistants désirent être maintenus en fonctions, ils seront entendus personnellement par le directeur de la Compagnie, pour un examen contradictoire de la situation.

« S'ils sont éliminés, ils seront dispensés de l'engagement de non rétablissement (prévu à l'article VII des « accords ») et ce, bien qu'ils aient reçu leur part d'indemnité, mais sous la condition qu'ils prennent l'engagement exprès envers la Compagnie de ne pas traiter d'affaires comme agents ou courtiers avec les clients de l'agence dont ils faisaient partie. »

Du point de vue fiscal, la constitution de l'association sous forme d'une société commerciale a pour effet d'entraîner l'assujettissement aux impôts frappant les commerçants. Ce ne sont pas les bénéfices individuels des

---

(2) Cass. Req., 13 juin 1934, *Ass. terr.*, 1934, p. 762 ; *Gaz. Trib.*, 21 juillet 1934 ; *Argus*, 1935, p. 429. — *Cf.* cependant pour le cas de révocation de l'un des agents associés, l'autre restant en fonction : Nancy, 4 juin 1929, *Rec. pér. Ass.*, 1929, p. 476.

(3) Trib. civ. Bergerac, 31 octobre 1932, *Ass. terr.*, 1933, p. 80 ; Bordeaux, 31 janvier 1934, *Ass. terr.*, 1934, p. 809.

associés qui servent de base à la taxation, mais ceux de la société ayant la personnalité civile. Par contre la taxe sur le chiffre d'affaires ne sera pas exigible et ne devra pas être retenue sur les commissions versées par leur Compagnie à des sociétés d'agents, constituées par exemple sous forme de société anonyme, à condition que les opérations envisagées rentrent dans les obligations du traité d'agence [1].

SECTION 2

Du régime de la communauté

La dissolution du mariage de l'agent soulève la question des droits de la communauté sur l'agence.

Le premier problème à résoudre consistera à établir la nature des droits de l'agent sur son portefeuille. Ainsi des arrêts des Cours d'appel ont refusé de considérer comme actif de la communauté un fonds de représentation commerciale consistant dans un ensemble de mandats temporaires essentiellement révocables, qui n'a de valeur qu'à raison des qualités personnelles du mari et à qui il est impossible d'attribuer une valeur vénale [1 *bis*]. Ces constatations constituent une appréciation des faits et circonstances de la cause et échappent par conséquent au contrôle de la Cour de Cassation [2]. De même la communauté ne peut rien revendiquer dans le cas où l'agent

---

(1) Réponse de M. le Ministre des Finances, 4 mars 1935, *F.N.S.A. G.A.*, juillet 1935 ; *Argus*, 1935, p. 1125.

(1 *bis*) Cass. Req., 3 juin 1908, S. 1909-1-126. — Cass. Req., 20 janvier 1931, S. 1931-1-215.

(2) Cass. Req., 3 juin 1908 ; Cass. Req., 20 janvier 1931, précités.

d'assurances, dans la convention passée avec sa Compagnie, a reconnu n'avoir aucun droit de propriété sur son portefeuille [3]. C'était la situation, pour ainsi dire générale, des agents, avant les « accords » de 1934.

Mais, que décider dans le cas d'un agent bénéficiant des clauses du « statut professionnel » ou d'avantages équivalents, lui reconnaissant le droit de présenter un successeur à l'agrément de sa Compagnie ? Un problème de même nature s'était déjà présenté pour les offices ministériels, au moment où ils ont acquis une valeur patrimoniale, parce qu'on reconnaissait au titulaire le droit de présenter un successeur à l'agrément du gouvernement et de s'entendre avec le candidat au sujet du prix de cession.

L'agence étant un meuble, son entrée en communauté n'est pas douteuse. Dans l'hypothèse d'un office ministériel, il a cependant été soutenu que cette valeur patrimoniale conserve le caractère d'un propre du mari. Au cas où l'acquisition aurait été réalisée au cours du mariage, la communauté n'aurait droit qu'à une récompense pour le prix qu'elle a pu avancer. Les produits de l'office entreraient en communauté, mais la charge elle-même n'en ferait pas partie, étant donné que sa valeur repose sur les qualités personnelles du titulaire et que, en conséquence, sa plus-value ne devrait pas bénéficier à la communauté [4].

La jurisprudence naissante au sujet des agences d'assurances ne semble toutefois pas s'orienter vers la doctrine que nous venons d'exposer [5] et qui n'a été soute-

---

(3) Cass. Req., 13 juin 1934, *Ass. terr.*, 1934, p. 762 ; *Argus*, 1935, p. 429.

(4) Planiol et Ripert, *op. cit.*, T. VIII, N° 176.

(5) Trib. civ. Nevers, 7 novembre 1934, *Argus*, 1935, p. 429.

nue, en ce qui concerne les offices ministériels, que par une minorité. En effet dans le cas d'une charge, comme pour un portefeuille d'assurances, la situation semble se rapprocher de celle d'un fonds de commerce : la plus-value du fonds peut être la conséquence de circonstances étrangères à la personne de leur titulaire ; de toute façon, il s'agit d'un produit du travail devant donc tomber en communauté [6].

Toutefois, il convient de distinguer, comme dans l'hypothèse d'un office ministériel, d'une part entre le *titre* et d'autre part la *valeur vénale* consistant dans la valeur du droit de présentation. Le titre est une qualité, attachée à la personne du mari et qui lui reste propre, alors que la valeur vénale tombe seule en communauté. La femme ne saurait donc obliger le mari, à la dissolution du mariage, à céder l'agence ou à se démettre de ses fonctions, ni concourir à la vente [7]. Cependant, c'est au jour de la dissolution de la communauté qu'il y a lieu de se placer pour apprécier la valeur de l'agence, au cas où le titulaire en conserve l'exploitation [8].

Pour les offices ministériels, la jurisprudence semble toutefois admettre que la femme, étant dans l'impossibilité d'obliger le mari à se démettre de ses fonctions, ne peut réclamer sa quote-part de la valeur de l'office que le jour de la cession et, jusqu'à cette date, ne peut prétendre qu'aux intérêts [9]. Cette solution nous paraît devoir donner lieu à critique et nous estimons qu'elle

---

(6) Planiol et Ripert, *op. cit.*, T. VIII, N° 176.

(7) Pour le cas d'un office ministériel, voir : Aix, 10 mai 1906, D. 1908-2-401 ; S. 1908-2-61.

(8) Trib. civ. Nevers, 7 novembre 1934, précité (sol. implicite). — Pour le cas d'un office ministériel, voir Aix, 10 mai 1906, précité ; Cass. Req., 1880, S. 1881-1-49 ; D. 1880-1-361.

(9) Planiol et Ripert, *op. cit.*, T. VIII, N° 176. — Riom, 28 mars 1859, D. 1860-5-66 ; S. 1860-2-30.

ne doit pas trouver application dans le cas d'une agence d'assurances. Elle heurte en effet le grand principe posé par l'article 815 du Code civil : « Nul ne peut être contraint de rester dans l'indivision. » On pourrait essayer de justifier l'arrêt de la Cour de Riom, intervenu dans le cas de la cession d'un office ministériel, en disant qu'il a eu pour but d'éviter des procès sur la garantie qui est due au copartageant, au cas où le mari serait mis dans l'impossibilité de faire valoir son droit de présentation. On pourrait également soutenir que l'on écarte des discussions sur la rescision pour lésion, si le mari ne peut retirer de son droit de présentation la valeur figurant à l'inventaire. Mais on oublie ainsi que c'est au jour de la dissolution du mariage que se déterminent les droits des époux. Si la cause de l'inégalité du partage peut résulter de la valeur aléatoire des droits du mari, il n'en reste pas moins que ce droit lui appartient au jour de la dissolution du mariage et qu'il ne peut réclamer de garantie que pour cause d'éviction ou de trouble (article 884 du Code civil). Et c'est au jour du partage que doit s'apprécier la lésion (article 890 du Code civil).

Il est vrai que l'on pourrait objecter à notre solution qu'elle peut aboutir indirectement à ce que nous n'autorisons pas directement. La femme, ne pouvant obliger le mari à se démettre de son titre, pourrait cependant le forcer à réaliser la valeur de son droit de présentation, au cas où la consistance de la communauté et les propres du mari ne seraient pas suffisants pour la remplir de son dû. Mais cette situation pourrait également se présenter dans l'exemple d'un fonds de commerce tombant en communauté, même au cas où, dans le contrat de mariage, serait stipulé, au profit de l'un

des époux, le droit de conserver pour lui seul, après la dissolution du mariage, le fonds exploité en commun. Les droits du conjoint dans la communauté n'en sont pas augmentés ; celui-ci précompte seulement sur sa part la valeur du fonds qu'il conserve avec charge d'une soulte pour l'excédent, si la valeur retenue dépasse celle de la part qui doit lui revenir [10].

L'agent d'assurances se trouve ainsi néanmoins dans une situation privilégiée par rapport au pharmacien, qui, bien que détenant seul le titre qui lui permet l'exercice de la fonction, doit supporter, lors de la dissolution du mariage, la licitation de son officine, celle-ci constituant un fonds de commerce susceptible d'être vendu à tout détenteur du diplôme de pharmacien, sans avoir à rechercher l'agrément du gouvernement [11].

Les considérations qui précèdent concernant la valeur hypothétique du droit de présentation de l'agent doivent cependant nous amener à admettre un tempérament dans l'estimation de la valeur de l'agence au moment de la liquidation de la communauté. En raison du caractère aléatoire de l'opération, nous estimons que cette valeur doit s'apprécier non pas en tenant compte exclusivement de la valeur vénale de l'agence à la dissolution du mariage, mais en prenant également en considération les chances de réalisation du droit de présentation, le risque de ne pouvoir exercer efficacement la faculté reconnue à l'agent étant inhérent à la matière.

Depuis la conclusion des « accords » de 1934, la jurisprudence a eu l'occasion de statuer également dans un

---

(10) Cass. Civ., 7 avril 1856, D. 1856-1-207 ; S. 1856-1-538.

(11) Cass. Req., 27 novembre 1935, D.H. 1936, 17. — Alger, 17 novembre 1932, D. 1934-2-133 et note de M. Chauveau. — Trib. civ. Hâvre, 24 juillet 1924, D. 1925-2-148, note de M. Nast.

cas de communauté réduite aux acquêts [1]. Elle a décidé que les portefeuilles acquis au cours du mariage, soit par voie de concession directe et gratuite de la Compagnie, soit par voie de cession tombent en communauté. Au contraire ceux appartenant aux époux lors de la conclusion du mariage leur restent propres et, lorsque aux termes du contrat de mariage, ils sont stipulés n'être mis en communauté qu'à la condition d'être cédés au cours de l'union conjugale, ils conservent le caractère de propres, si aucune cession n'a eu lieu avant la dissolution du mariage.

SECTION 3

Des rapports entre confrères

Les agents doivent éviter des actes de concurrence déloyale. Rentre dans cette catégorie de faits le délit de diffamation. Aux termes de l'article 29 de la loi du 29 juillet 1881, c'est l'allégation d'un fait qui porte atteinte à l'honneur d'une personne. Commise par la voie de la presse ou dans des lieux publics, la diffamation est punie en vertu de la loi du 29 juillet 1881. Si elle n'est pas publique, elle constitue une contravention réprimée en vertu de l'article 471, 11° du Code pénal. Les Compagnies et les agents qui ont agi par leurs ordres sont solidairement responsables du préjudice qu'ils causent à des tiers par des actes de concurrence déloyale ou par des propos diffamatoires [2].

(1) Agen, 6 mai 1936, *Argus*, 1936, p. 1125.
(2) Trib. com. Coutances, 26 octobre 1878, *J. des Ass.*, 1879, p. 49.

Les rapports entre agents concurrents prennent cependant rarement une pareille acuité. Bien au contraire ils peuvent se voir obligés d'avoir recours aux services les uns des autres. Ainsi en assurance-incendie, les Compagnies n'acceptent généralement de s'engager que pour une quote-part sur des risques présentant de grandes agglomérations, tels que les établissements industriels ou les magasins de nouveautés. Dans ces conditions l'agent qui a entamé les négociations est le plus souvent chargé par le proposant de rechercher le complément de couverture auprès d'autres confrères. S'il est établi un document unique signé par l'assuré et les coassureurs, la clause ci-après, dite clause de gérance [3], peut être insérée :

« Il est convenu entre les parties contractantes que la gérance de la présente police est confiée à la Compagnie ..... ou à son agent général .....

« Les déclarations auxquelles l'assuré est tenu en vertu de la présente police doivent obligatoirement être signifiées pendant toute la durée du présent contrat et pour toutes les Compagnies intéressées à l'adresse de ladite Compagnie gérante ou à son agence générale de .....

« Ladite Compagnie gérante communiquera sans retard toutes les déclarations ainsi reçues aux Compagnies co-intéressées, lesquelles en donneront acte, s'il y a lieu, à l'assuré, soit directement, soit par l'entremise de ladite Compagnie.

« Les assurances supplémentaires que l'assuré pourrait être amené à contracter ne tombent pas sous l'application de ces dispositions. »

---

(3) Tarif du Syndicat des Compagnies d'assurances contre l'incendie, opérant dans les départements du Haut-Rhin, du Bas-Rhin et de la Moselle.

Qu'on les considère ou non comme des commerçants, les agents d'assurances ont certainement le droit de se syndiquer depuis la loi du 12 mars 1920 (art. 9, al. 1), étendant cette faculté aux professions libérales (Code du Travail, Livre III, art. 2). Ils ont largement profité de ce droit et ont obtenu dans le domaine de la défense de leur profession des résultats tangibles. Ainsi un syndicat d'agents a réussi à faire condamner sous certaines réserves les caisses d'assurances départementales [4]. L'action de la Fédération nationale des agents généraux d'assurances est recevable dans la poursuite qu'elle engage pour préjudice moral contre un courtier d'assurances exerçant son métier en violation de la loi du 10 février 1931 [5]. Enfin rappelons que la même Fédération a obtenu de la part du Comité Général des Assurances la reconnaissance des droits ayant fait l'objet des « accords » de 1934 [6].

SECTION 4

Des créanciers et débiteurs de l'agent

Nous avons l'intention d'étudier sous cette rubrique les droits des créanciers sur le patrimoine de l'agent, en tant que l'exercice de ces droits peut intéresser la profession. D'autre part nous nous proposons d'examiner la position de l'agent créancier à l'occasion de ses fonctions.

---

(4) C. E., 21 janvier 1921, D. 1922-3-34.
(5) Trib. corr. Evreux, 21 janvier 1933, *Ass. terr.*, 1933, p. 322.
(6) V. *Ass. terr.*, 1934, p. 961 et suiv. ; *Argus*, 1934, p. 961 et suiv.

1° *Les créanciers de l'agent.* — Les créanciers jouissent d'un droit de gage général sur le patrimoine de l'agent, portant tant sur les immeubles que sur les meubles. Le portefeuille d'assurances, étant une créance mobilière, rentre donc également dans le gage des créanciers. Toutefois nous sommes obligés de faire ici la distinction que nous avons déjà faite à propos des droits de la communauté : il y a lieu de séparer le titre et la valeur vénale du droit de présentation. Le titre est un droit personnel de l'agent ; les créanciers ne peuvent donc contraindre l'agent à se démettre de ses fonctions. Leur droit de gage porte par conséquent sur la valeur vénale du droit de présentation. Comme pour toute créance éventuelle les créanciers pourraient faire une saisie-arrêt [1]. La jurisprudence a eu l'occasion de statuer sur cette question en ce qui concerne les offices ministériels [2].

En fait, les créanciers ont cependant recherché un gage plus immédiat et ont fait opposition au paiement des commissions. Bien que dans la pratique les agents se payent en versant à la Compagnie l'excédent entre la prime encaissée et leur rémunération, il n'y a pas lieu d'y voir un compte-courant. Ce sont au contraire les règles de la compensation qui jouent et permettent aux créanciers de l'agent de pratiquer une saisie-arrêt. « Le système de compensation employé par les Compagnies facilite simplement leurs comptes, mais n'est pas opposable aux saisissants [3]. »

2° *Les débiteurs de l'agent.* — La Compagnie est débi-

(1) Nancy, 31 mars 1897, D. 1898-2-40.
(2) Cass. Req., 6 janvier 1880, S. 1881-1-49 ; D. 1880-1-361.
(3) Lyon, 27 juillet 1898, S. 1900-2-233 ; *J. des Ass.*, 1899, p. 193.

trice des rémunérations dues à l'agent. Dans ces conditions, la question se pose de savoir si l'agent bénéficie d'un privilège pour les commissions et frais des six derniers mois précédant le jugement déclaratif de faillite ou de liquidation judiciaire de la Compagnie. M. Perreau [4] répond affirmativement, en faisant remarquer que « d'après l'article 549 du Code de commerce, modifié par la loi du 17 juin 1919, ce privilège est expressément accordé, non seulement à « tous ceux qui louent leurs services », mais encore aux « représentants de commerce », qu'ils dépendent d'une ou plusieurs maisons, et même pour leurs remises proportionnelles ». Toutefois l'agent ne contracte pas un louage de services à proprement parler ; d'autre part les mutuelles sont considérées comme des sociétés civiles. Quant à nous, nous préférons l'explication de M. Courtot [5] : la loi du 16 décembre 1927 renvoie à l'article 23 du Code du travail qui a été modifié par la loi du 19 juillet 1928 ; elle crée un privilège portant sur les indemnités du délai de congé, il est donc équitable de faire porter ce privilège également sur des rémunérations qui sont dues par suite d'une résiliation antérieure éventuelle du contrat. Nous ne méconnaissons pas qu'il n'y a pas de privilèges sans texte, mais l'interprétation extensive s'impose dans la circonstance.

Les tribunaux ont encore eu à statuer dans une hypothèse spéciale. L'article 75 de la loi du 13 juillet 1930 refuse à l'assureur toute action pour exiger le paiement des primes en assurance sur la vie. Y a-t-il lieu d'en déduire que l'agent est privé de toute action, au cas où il a fait l'avance des fonds à l'assuré, pour lui permettre

(4) *Op. cit.*, p. 131.
(5) *Op. cit.*, p. 31.

de payer la prime ? Dans deux espèces les tribunaux ont jugé que la souscription de billets au profit de l'agent constituait novation de la dette et ont autorisé la poursuite [6]. Mais dans le cas où l'assuré s'est contenté de confirmer par écrit à l'agent qu'il payerait, la jurisprudence a estimé que cette promesse s'adressait à la Compagnie et non à son représentant auquel le client ne devait rien ; en conséquence elle a refusé l'action [7].

(6) Trib. civ. Roanne, 27 novembre 1930, *Ass. terr.*, 1931, p. 331. — Nancy, 26 octobre 1935, *Ass. terr.*, 1936, p. 60 ; *Argus*, 1936, p. 61.

(7) Trib. civ. Saint-Arnaud-de-Boixe, 22 mars 1935, *Ass. terr.*, 1936, p. 330.

CHAPITRE II

DES AGENTS DES SOCIÉTÉS ÉTRANGÈRES

L'établissement d'un agent en France vaut élection de domicile, sauf convention contraire. Ainsi par application de la règle « *locus regit actum* » pour les conditions de forme des contrats, et de la « *lex loci contractus* » pour les conditions de fond, la loi française sera compétente pour déterminer les effets de la mise en demeure; du payement ou du non-payement des primes à l'échéance et la question de savoir si elles sont quérables ou portables [1]; de même que les conditions et les effets de la cession de l'assurance [2] et de la prescription [3].

Il est interdit aux Compagnies d'assurances françaises et étrangères opérant en France de « souscrire des contrats d'assurance stipulés payables en devises étrangères, en monnaies-or, ou contenant une clause de garantie en cas de dévaluation [4] ». Cette interdiction découlant de la loi monétaire du 1er octobre 1936, n'est pas appli-

(1) Cass. Civ., 18 décembre 1872, S. 1873-1-35.
(2) Paris, 24 juin 1909, *Rev. de dr. inter. privé*, 1910, 848.
(3) Lyon, 17 mars 1881, S. 1883-2-65. — Trib. com. Seine, 8 décembre 1924, *Gaz. Pal.*, 21 mars 1925.
(4) Lettre circulaire du Ministre du Travail, en date du 19 mars 1937, *La Prime*, 1937, p. 204.

cable aux payements internationaux (loi du 13 février 1937, article 2); et, sous réserve de l'interprétation par les tribunaux, le Ministre du Travail a communiqué aux groupements d'assureurs une liste d'opérations qui, en vertu de la jurisprudence qui s'est formée avant la loi monétaire du 25 juin 1928, pourront être considérées comme autorisées comme par le passé [4 bis]. Les Compagnies d'assurances étrangères sur la vie subissent cette interdiction sans restriction par l'effet de la loi du 17 mars 1905 (article 12) relative à leur surveillance et à leur contrôle, étant donné qu'elles sont « francisées » par l'établissement d'un siège spécial en France [5]. Elles ne pourraient donc pas valablement souscrire en monnaies étrangères des assurances portant sur la tête de Français résidant en France, même en domiciliant leurs contrats à l'étranger [6].

Contrairement à ce qui semblait résulter de différentes décisions de la jurisprudence, l'action directe de la victime contre l'assureur de l'auteur d'un accident (articles 2102, 8°, du Code civil et 53 de la loi du 13 juillet 1930) peut être exercée, sans prendre en considération si la Compagnie possède ou non un agent en France [7]; il s'agit en effet d'une disposition d'ordre public rentrant dans le cadre des lois de police et de sûreté, lesquelles sont applicables aussi bien aux étrangers qu'aux nationaux [8] et ne peuvent être modifiées par la volonté des parties.

(4 *bis*) V. la note sous le N° 4.

(5) Trib. civ. Seine, 13 avril 1929, *Ass. terr.*, 1930, p. 93 et note de M. Picard.

(6) Note de M. Picard sous : Cass. Req., 21 mars 1933, *Ass. terr.*, 1933, p. 551.

(7) Trib. civ. Saintes, 3 octobre 1933, *Ass. terr.*, 1933, p. 1068 ; Paris, 17 juillet 1935, *Ass. terr.*, 1935, p. 1077.

(8) Trib. civ. Lille, 6 mars 1933, *Ass. terr.*, 1933, p. 841.

Outre les règles particulières édictées par la loi du 17 mars 1905 concernant les assurances sur la vie, les assureurs étrangers opérant en France sont également assujettis à des dispositions spéciales dans d'autres branches d'assurances. Ainsi les Compagnies d'assurances à primes fixes et les Sociétés mutuelles étrangères d'assurances contre les accidents du travail sont soumises aux mêmes conditions que les sociétés françaises. En outre, elles doivent accréditer auprès du Ministre du Travail et de la Caisse des Dépôts et Consignations un agent domicilié en France, préposé spécialement à la direction de ces opérations et représentant seul la Société auprès des autorités françaises (loi du 9 avril 1898, article 27 modifié par la loi du 31 mars 1905 ; règlements d'administration publique des 2 décembre, 28 février 1899, art. 19). D'autre part un décret-loi en date du 8 août 1935 a soumis tous les assureurs français et étrangers, pratiquant en France l'assurance des risques d'accidents ou de responsabilité civile résultant de l'emploi de véhicules automobiles, à l'obligation de rechercher l'agrément préalable du Ministre du Travail.

Mais en plus de ces mesures d'ordre particulier, les Compagnies d'assurances étrangères, et par suite leurs agents, sont visées par des dispositions d'ordre général. Ainsi la loi du 15 février 1917, relative au contrôle des opérations des assureurs en France, les oblige à présenter à l'acceptation du Ministre du Travail une personne résidant en France, à l'effet de recevoir toutes les notifications et de fournir tous les renseignements et documents nécessaires à l'application de cette loi. De plus les entreprises ou assureurs étrangers sont soumis en France à l'agrément du gouvernement et astreints à y constituer un cautionnement ou des garanties, si des

mesures analogues étaient exigées des assureurs français dans leur pays d'origine.

Un décret en date du 12 janvier 1937 a précisé les obligations incombant au représentant en France des sociétés étrangères d'assurances visé par la loi de 1917. Ce représentant doit résider en France depuis douze mois au moins, produire un extrait de son casier judiciaire et signer un engagement conforme à un modèle dont nous reparlerons après. Les assureurs, de leur côté, doivent faire parvenir au Ministre du Travail :

1° Deux exemplaires, en langue française, de chacune des polices qu'ils se proposent d'utiliser ;

2° Un exemplaire (avec traduction, s'il y a lieu) de la copie certifiée conforme des pouvoirs donnés à chacun de leurs agents en France, auxquels sont confiés des pouvoirs de gestion directe, notamment pour la signature des polices, avenants, quittances et autres pièces relatives aux opérations réalisées, ainsi que pour toute instance devant les tribunaux et pour tout règlement de sinistre. Ces pouvoirs doivent contenir les énonciations figurant au modèle arrêté par le Ministre du Travail, après avis du comité consultatif des réassurances et assurances.

Enfin dernière disposition du décret du 12 février 1937 intéressant directement les agents des sociétés étrangères dans leurs rapports avec les assurés : les conditions générales des polices doivent respecter les dispositions des articles 29 et 32 du décret du 8 mars 1922 (relatifs aux modes et conditions de déclarations de sinistre et de résiliation des contrats) et celles de la loi du 13 juillet 1930, stipuler élection de domicile en France

et attribution de juridiction aux tribunaux français [9].

Un arrêté du Ministre du Travail, en date du 13 janvier 1937, a fixé les modèles des pouvoirs devant être reconnus aux agents en France, auxquels sont conférés par le représentant des assureurs étrangers des pouvoirs de gestion directe [10]. Le représentant lui-même doit s'engager à fournir au Ministre du Travail la liste complète de tous les agents souscripteurs en France et à indiquer par la suite toutes les modifications qui pourraient être apportées à cette liste. L'entreprise, de son côté, doit s'obliger à aviser le Ministre du Travail préalablement, dans un délai de quinzaine, dans le cas où elle retirerait à certains de ses agents l'autorisation de souscrire, et désigner une personne ayant les pouvoirs nécessaires pour liquider ou tout au moins régulariser les affaires en cours.

Finalement, parmi les dispositions qui intéressent directement les agents, l'annexe de l'arrêté du 13 janvier 1937 (modèle n° 1, concernant les engagements de l'entreprise ou assureur) rappelle l'obligation d'inscrire sur un registre spécial, prévu par le décret-loi du 30 octobre 1935 (modifiant l'article 2 de la loi du 15 février 1917), dans le mois à compter de sa date, tout contrat d'assurance souscrit ou exécuté par des assureurs étrangers en France ou tout contrat accepté par eux et devant acquitter les mêmes droits et taxes que s'il avait été passé avec des assureurs français.

---

(9) Les assureurs étrangers doivent de plus, aux termes de l'article 3 du décret-loi du 25 août 1937, avoir en France un siège spécial et y tenir une comptabilité spéciale, pour toutes les opérations afférentes aux contrats qui y sont souscrits ou exécutés.

(10) Les annexes de l'arrêté du 13 janvier 1937 ont été publiées au *Journal Officiel* du 19 janvier 1937.

Décret-loi du 30 octobre 1935. — Les assureurs étrangers opérant en France, sont soumis en principe aux mêmes droits et taxes que les assureurs français. Lorsqu'ils s'établissent en France, ils doivent au préalable faire agréer par l'administration de l'Enregistrement un représentant responsable vis-à-vis du fisc (Code du Timbre, art. 485 ; Code de l'Enregistrement, art. 717). Pour les risques situés en France, ces droits et taxes sont acquittés : 1° par les assureurs s'ils ont en France un établissement, une agence, une succursale ou un représentant ; 2° par les courtiers ou autres intermédiaires résidant en France, pour les contrats souscrits par leur entremise auprès d'assureurs n'ayant pas en France de représentant agréé ; 3° par les assurés dans les autres cas. Les Compagnies, leur représentant responsable, les agents, les courtiers et intermédiaires, et les assurés sont obligés solidairement au paiement des droits, taxes et pénalités (Code du Timbre, art. 484 ; Code de l'Enregistrement, art. 716).

Toutefois il a été constaté que de nombreuses fraudes fiscales étaient commises, soit par les assurés qui ne déclaraient pas les contrats d'assurances conclus par eux directement à l'étranger et n'acquittaient pas les droits exigibles, soit par certains courtiers qui, ou bien s'abstenaient de souscrire la déclaration d'existence, ou bien dissimulaient des polices contractées par leur intermédiaire [11].

Dans le but de remédier à cet état de choses, un décret-loi en date du 30 octobre 1935 a modifié la loi du 15 février 1917: il impose aux assureurs étrangers l'obligation de mentionner sur un répertoire tenu par leur

(11) Rapport au Président de la République, *J. O.*, 30 octobre 1935, p. 11.576, 2e col.

représentant agréé tout contrat d'assurance souscrit ou exécuté par eux en France ou tout contrat accepté par eux. « *Est nul tout contrat d'assurance non inscrit dans le mois à compter de sa date au répertoire prévu par le présent article.* »

Le nouvel article 4 de la loi de 1917 prévoit des amendes en cas d'infraction et la publication du jugement qui la constate. Les assureurs, leur représentant, leurs agents, courtiers et intermédiaires, ainsi que les assurés sont solidairement responsables du payement de ces pénalités, sauf leur recours contre le représentant chargé de la tenue du répertoire.

Quelle est du point de vue civil la sanction de la non-inscription du contrat d'assurance ? Le contrat est nul au regard de la loi française. L'assureur, ni l'assuré ne peuvent en poursuivre l'exécution devant les tribunaux français. Les dispositions du Code de l'Enregistrement, résultant de la loi du 23 février 1924, et permettant aux courtiers ou autres intermédiaires résidant en France, respectivement à l'assuré d'acquitter les droits et taxes, ne sont pas formellement abrogées. Mais l'inobservation de la prescription du décret-loi de 1935 rend le contrat nul.

On peut se demander quel est le caractère de cette nullité. S'agit-il d'une nullité absolue ou d'une nullité relative ? Rappelons brièvement les différences entre ces deux sortes de nullités.

Si nous sommes en présence d'une nullité absolue, la nullité est immédiate ; elle frappe l'acte dès qu'il est fait. Tout intéressé peut s'en prévaloir. La nullité ne peut se couvrir par la confirmation de l'un des intéressés. Enfin elle ne peut se prescrire. Au contraire, si nous nous trouvons en face d'une nullité relative, la nullité

n'est pas immédiate ; l'acte est annulable par la décision du juge, mais lorsque la sentance est prononcée, la nullité est rétroactive. L'action en nullité est réservée à certains intéressés. La nullité peut se couvrir par la confirmation. Enfin l'action peut se prescrire.

Dans notre hypothèse la loi nous dit que :

« Est nul tout contrat d'assurance non inscrit dans le mois à compter de sa date au répertoire prévu au présent article. »

Nous sommes donc amenés à faire porter notre examen sur deux temps. Nous devons examiner l'acte non inscrit au répertoire avant l'expiration du délai d'un mois et après l'expiration de ce délai.

En nous reportant aux critères posés précédemment, nous constatons d'abord, que, au point de vue de l'effet, avant l'expiration du délai, la nullité n'est ni absolue, ni relative. D'une part nous ne pouvons pas dire que la nullité soit immédiate et d'autre part, nous ne pouvons pas soutenir que, lorsque la justice prononce la nullité, les effets rétroagissent, la justice ne peut même pas encore se prononcer valablement.

En nous plaçant au point de vue du nombre des intéressés pouvant exercer l'action, il semble bien qu'avant l'expiration du délai, la Compagnie ne soit pas autorisée à refuser le règlement d'un sinistre, en se prévalant du non-accomplissement d'une formalité qui lui incombe et qu'elle peut encore effectuer. L'assuré, par contre, pourrait refuser de payer la prime. Le nombre des intéressés pouvant exercer l'action étant limité, il semblerait qu'il s'agit d'une nullité relative.

Toutefois, l'obligation d'inscrire le contrat au répertoire étant une prescription édictée pour des raisons fiscales, il paraît difficile de faire admettre que la nullité

puisse se couvrir par la confirmation de l'un des intéressés. Cette nullité doit subsister, même si la Compagnie confirme qu'elle s'engage à payer le sinistre ou si l'assuré renouvelle son obligation de verser la prime. Il s'agirait donc d'une nullité absolue.

Pour les mêmes raisons tirées de motifs d'ordre fiscal, l'action ne doit pas pouvoir se prescrire dans le délai d'un mois. Au contraire plus le temps s'écoule et plus approche le moment où l'inscription sur le répertoire ne pourra plus se faire. Cette constatation va nous faire également admettre, que nous nous trouvons en présence d'une nullité absolue.

En récapitulant nos développements, nous remarquons que notre premier critérium ne nous permet pas de classer l'acte non inscrit au répertoire, avant l'expiration du délai d'un mois, dans les nullités absolues ou relatives. Le deuxième critère semblerait devoir nous faire admettre que nous sommes en face d'une nullité relative. Le troisième et le quatrième plaident en faveur de la nullité absolue. La figure n'est pas nettement tranchée avant l'expiration du délai.

Toute autre est la situation à l'expiration du mois. L'acte non inscrit est nul immédiatement. La Compagnie aussi bien que l'assuré peuvent se prévaloir de cette nullité. Aucune confirmation ni prescription ne peuvent valider l'acte. Il semble bien que nous nous trouvons maintenant nettement en face d'une nullité absolue.

En réalité, il faut attendre l'expiration du délai pour se prononcer sur la validité de l'acte. Après un mois, faute d'inscription, l'acte est nul de plein droit et cette nullité rétroagit au jour de la passation de l'acte. La loi nous dit bien que « est nul tout contrat d'assurance

non inscrit dans le mois à compter de sa date ». L'inscription au répertoire est donc une condition suspensive de la validité de l'acte. Si elle se réalise, elle valide l'acte rétroactivement. Si elle ne se réalise pas, l'acte est réputé n'avoir jamais existé.

Si donc à l'expiration du délai, l'acte n'a pas été inscrit, il ne peut produire d'effet. La prime ne peut être réclamée par l'assureur, même pas pour la période d'un mois, pendant laquelle l'acte aurait pu produire des effets ; si la prime a déjà été versée elle doit être remboursée. Les sinistres ne peuvent être réclamés, même pas ceux qui se sont produits pendant la période d'un mois. L'indemnité payée doit être restituée.

Cependant nous devons admettre au profit de l'assuré non garanti une action en responsabilité contre la ou les personnes responsables de la non-inscription, telles que : l'assureur, son représentant, son agent, les courtiers ou autres intermédiaires. Le cas échéant, la responsabilité de l'assuré pourra également être engagée, de sorte qu'il y aura responsabilité partagée ou responsabilité exclusive de l'agent.

Au point de vue législatif l'organisation de cette nullité peut sembler peu heureuse. En effet, on autorise l'assureur à émettre des polices qu'il peut n'inscrire qu'un mois après sur son répertoire. Le proposant n'a pratiquement aucun moyen de contrôle pour constater l'accomplissement de cette formalité. Il lui est même impossible de se couvrir contre cette nullité, en demandant une confirmation à son assureur.

On peut essayer de comparer ce répertoire au système institué par un arrêté du Ministre du Travail du 15 décembre 1936 (*J. O.*, 17 décembre 1936) fixant les modalités de la tenue d'un registre spécial des contrats

souscrits en matière d'assurances automobiles. Ayant pour but de protéger les tiers victimes d'accidents, il ne pouvait prévoir la nullité des contrats non inscrits. Mais, s'appliquant à une branche où les contrats sont exclusivement signés par les Compagnies et non par les agents, il était loisible de prescrire, sans rendre impossible le fonctionnement des entreprises, l'inscription des contrats sur un registre unique, avant leur émission. (« Le registre spécial des contrats comprend, sous un numérotage ininterrompu ..... les contrats ..... inscrits au fur et à mesure de l'émission des polices » ; article 2, alinéa 1er). Au contraire, le décret-loi du 30 octobre 1935 vise tous les assureurs étrangers dans quelque branche qu'ils opèrent. Le législateur n'a pas imposé la confection des documents à un seul siège en France, ce qui aurait pu aller à l'encontre de l'organisation de beaucoup d'assureurs. Mais, dans le but de pouvoir contrôler efficacement toutes les opérations centralisées, il a prévu un répertoire unique, avec faculté d'effectuer les inscriptions dans un délai d'un mois.

Le décret-loi de 1935 respecte donc les usages des Compagnies et tient compte de la nécessité du contrôle et de centralisation de l'Administration fiscale, mais au détriment de la publicité des inscriptions. Pratiquement les assurés de province, garantis auprès d'assureurs étrangers, seront dans l'impossibilité matérielle de contrôler si leurs contrats d'assurance ont été portés à Paris sur les répertoires tenus par les représentants responsables. La critique que mérite ce système s'atténue, si l'on prend en considération que, même en décentralisant la tenue du répertoire chez les agents de province, bien peu d'assurés contrôleraient en fait l'inscription de leurs contrats sur les registres *ad hoc*.

CONCLUSION

Au cours de notre étude, nous avons été amenés à constater la naissance de l'assurance et de la profession d'agent d'assurances au cours du XIXe siècle, nous avons examiné les règles juridiques actuellement en vigueur. Pour terminer, il ne nous reste plus qu'à tenter de soulever le voile qui nous cache l'avenir.

Quels sont les vœux que nous devons formuler quant à une amélioration des relations de l'agent avec les personnes avec lesquelles il est appelé à entrer en contact ? Y a-t-il lieu de faire évoluer le statut personnel de l'agent et, le cas échéant, dans quel sens ?

La première question soulève le problème des rapports de l'agent avec la masse des assurés. Nous avons vu que des conflits nombreux sont nés à propos de la restriction des pouvoirs ou du dépassement des pouvoirs des agents. Les décisions rendues par les tribunaux ont eu parfois de la peine à s'inspirer d'une règle directrice commune. Peut-on espérer aboutir à une amélioration de la situation, en consacrant par un texte précis les principes dégagés par M. Picard [1] que nous avons eu l'occasion d'analyser [2] ? Comme nous avons été à même de le constater, il s'agit principalement de

(1) *Ass. terr.*, 1935, p. 26.
(2) V. *supra*, Première Partie, Chapitre III.

questions de fait, qui doivent s'apprécier par rapport à la bonne foi des parties contractantes. Dans ces conditions, la règle juridique transformée en un texte de loi clair et précis peut constituer pour l'interprète un guide utile, mais la question de l'appréciation de la bonne foi reste entière. Celle-ci est un problème de moralité. Nous sommes ainsi amenés à la limite de la sphère du droit. Nous ne pouvons que saluer et encourager des initiatives qui, comme la loi de 1931, ont pour but de débarrasser l'assurance d'éléments ayant fait l'objet de condamnations pénales. Mais le fait même de n'avoir pas comparu devant les tribunaux répressifs ne constitue pas un brevet de moralité. Il semble donc qu'il ne reste qu'à souhaiter que les Compagnies fassent preuve de discernement dans le choix de leurs collaborateurs.

D'autre part une évolution du statut de l'agent est-elle désirable et, le cas échéant, dans quel sens devrait-elle s'exercer ?

Pour être complet, il y a lieu de signaler d'abord que la condition juridique de l'agent pourrait être modifiée par des transformations touchant le régime des entreprises d'assurances.

En effet, dans les derniers temps, on a vu poindre de plus en plus fréquemment et toujours avec plus d'acuité des propositions d'étatisation des assurances. Les motifs invoqués à l'appui de ces projets sont divers.

Les uns, hostiles aux monopoles de fait et aux trusts, prétendent arriver par là à la destruction d'une puissance économique qui a pu ou qui a abusé de sa supériorité pour exploiter la masse des assurés. Or, si nous nous en rapportons à M. Sumien, nous constatons que, en France, contrairement à ce qui s'est passé dans d'autres pays, la concentration des sociétés d'assurances ne

s'est pas exercée dans le sens des trusts. Les entreprises se sont constituées autrement : « ce sont des groupements de sociétés, sous un même nom, une même dénomination sociale, précisée et spécialisée par l'indication de la branche d'assurance dans laquelle opère chaque société du groupe [3] ».

D'autres au contraire sont hantés par la puissance financière que les assureurs pourraient faire peser sur l'indépendance de l'Etat et sur l'économie nationale. Il est bien vrai que les Compagnies détiennent dans leurs portefeuilles une part importante de valeurs, représentant ce qu'il est convenu d'appeler des « réserves ». Mais à l'encontre de ce qui est le cas pour d'autres entreprises, la plus grande partie de ces « réserves » ne constituent pas un bénéfice distribuable et non distribué, à la disposition de la société. Elles sont au contraire, dans leur majeure partie, la contre-partie de créances des assurés et sont obligatoirement constituées par les Compagnies (décrets des 28 février 1899, 8 mars 1922, 3 juin 1936). Le placement de ces fonds n'est d'ailleurs pas laissé à l'entière disposition des assureurs. La plus grande partie doit être placée en fonds d'Etat et la liquidité même qui s'impose, en raison de l'exigibilité des créances à court terme, ne permet pas aux Compagnies de se livrer à des opérations spéculatives de grande envergure. D'autre part le surplus de ces placements, investi dans des valeurs industrielles, ne met pas les sociétés à même d'exercer une influence prépondérante dans des affaires privées, en raison de la politique de division du risque des placements [4].

---

(3) Sumien, *op. cit.*, N° 447.

(4) V. « Légendes fausses et chiffres vrais », par Georges Mouillot. *La Prime*, 1937, p. 70.

Un argument plus fort en faveur de la nationalisation des assurances est peut être celui qui consiste à dire que le risque social ne doit pas être exploité par des entreprises privées. Mais la plupart de ces projets n'aboutissent pas à régler de manière satisfaisante la question de l'indemnisation des personnes à exproprier ou de celles qui seraient touchées par ces mesures. Cette considération réduit dans une grande partie, si elle ne l'annule pas entièrement, l'espoir de recettes supplémentaires que l'Etat chercherait à retirer de la réalisation de ces projets. Il ne faut d'ailleurs pas se cacher que c'est principalement pour des raisons fiscales que ces propositions ont été élaborées. Le problème soulève donc une question de capacité financière.

Dans cette situation, la condition de l'agent d'assurances ne doit-elle actuellement subir aucune transformation ? Toute possibilité de modification ne doit pas être écartée à première vue. Toutefois de quelle manière pourra-t-elle s'opérer ?

Comme nous l'avons vu, le contrat d'agence est essentiellement régi par le principe de l'autonomie de la volonté. L'intervention législative ne devrait donc s'exercer que pour poser des règles d'interprétation, dans le cas où les parties ne se sont pas clairement exprimées ou n'ont rien prévu.

Comme la convention règle principalement les rapports des parties, ne pourrait-on pas songer à faire intervenir une convention collective, disons même une convention collective de travail ? Le Ministre du Travail, consulté sur ce point, ne pouvait pas ne pas tenir compte des décisions des tribunaux qui ont attribué au contrat d'agence le caractère d'un contrat de travail [5].

(5) Réponse de M. le Ministre du Travail, *J. O.*, 16 décembre 1936.

Toutefois, en analysant la condition juridique de l'agent, nous avons déjà eu l'occasion de constater que, dans les rapports avec la Compagnie, la subordination juridique, se concrétisant par l'obligation d'obéir à des ordres, fait défaut.

Tenant compte de la jurisprudence qui a considéré le contrat d'agence tantôt comme un louage de services, tantôt comme un mandat, tantôt comme un contrat mixte, le Ministre émet l'avis que « une convention collective de travail ne peut s'appliquer aux agents des organismes d'assurances que dans la mesure où ces agents seraient envisagés sous l'aspect de salariés ». Il ne manque pas d'ajouter que les sociétés mutuelles, à l'exception de celles garantissant les risques maritimes, sont des entreprises de caractère civil. Enfin il complète en faisant savoir que « un projet de loi est à l'étude, qui aura pour objet de donner aux dispositions de la loi du 24 juin 1936 un champ d'application aussi étendu que celui de l'article 30 du livre premier du Code du travail, suivant lequel, sans acception de profession, les rapports collectifs entre employeurs et employés salariés peuvent être réglés par des conventions collectives de travail [6] ».

Nous tenons à attirer l'attention sur le fait que ce projet pose également comme condition d'application l'état de salarié. Les agents d'assurances ont cru avoir intérêt à invoquer ce caractère, pour aboutir, dans leurs rapports avec les Compagnies, à l'établissement d'un contrat collectif, étant donné qu'ils se sont vus en face de demandes d'augmentations de salaires de leur personnel. A supposer même que leurs revendications abou-

(6) Voir *J. O.*, 16 décembre 1936.

tissent, ils ne devraient cependant pas oublier que pour leurs Compagnies, tout comme pour l'Etat, lorsqu'il se pose le problème de l'expropriation, il s'agit également d'une question de capacité financière.

Nous comprenons donc que le Comité Général des Assurances et la Fédération Française des Sociétés d'Assurances [7] n'ont pu que *recommander* à leurs adhérents d'allouer pendant la période d'adaptation des surcommissions temporaires et décroissantes, l'équilibre financier des agences devant se rétablir par l'augmentation des primes suivant le relèvement du coût de la vie.

Comment voudrait-on d'ailleurs prévoir par exemple un minimum de commission, de même que les conventions de travail ont pu établir des minima de salaires, alors que les systèmes de commissionnement sont tellement variables de branche à branche, de Compagnie à Compagnie, de région à région ? La protection de la loi peut se concevoir pour des ouvriers ou des employés dont les salaires n'atteignent pas un minimum vital. La plupart des agents, au contraire, gagnent largement leur vie.

Les agents généraux dans leur lutte pour l'amélioration de leur situation ne devraient d'ailleurs pas perdre de vue que si des avantages leur étaient concédés, on ne voit pas ce qui du point de vue logique empêcherait leurs sous-agents de se retourner contre eux avec les mêmes prétentions. Ainsi, si les agents ont pu obtenir un semblant de reconnaissance de la propriété sur leur portefeuille, les sous-agents pourraient de même réclamer les droits identiques sur les contrats qu'ils ont apportés.

---

(7) Lettre de M. Max Hermant du 9 mars 1937, *F.N.S.A.G.A.*, avril 1937, p. 10.

Le problème de la capacité financière des Compagnies est d'ailleurs réel [8]. Nous ne voulons pas mettre en doute la solidité des très grandes entreprises. Mais on peut rappeler les défaillances assez importantes d'entreprises d'une envergure moyenne, qui ont été enregistrées aux environs de l'année 1935 [9]. Ce sont bien elles qui en raison de leur répercussion vis-à-vis des tiers victimes d'accidents d'automobiles, ont amené le gouvernement à renforcer les règles du contrôle des sociétés garantissant ces risques (v. l'exposé des motifs du décret-loi du 8 août 1935).

En fin de compte, on peut se demander s'il n'y a pas lieu d'imputer ces déboires à une concurrence excessive. Le commerce de l'assurance est libre. Tout assureur étranger, moyennant l'accomplissement de formalités normales et assez faciles à réaliser, peut s'établir en France. Dans les grandes lignes, la réciproque est d'ailleurs vraie: les Compagnies françaises sont en principe libres de s'établir à l'étranger. On a de tout temps considéré que la nécessité de la division des risques, soit par la réassurance ou la coassurance, devait entraîner la liberté de la profession. Peut-on voir un indice de réaction dans les dispositions du décret-loi du 30 octobre 1935, imposant aux assureurs étrangers l'obligation, sous peine de nullité de leurs contrats, de la tenue d'un répertoire ? Nous ne le croyons pas. Cette mesure a essentiellement un but fiscal. Il n'y a d'ailleurs pas grand'chose à espérer de la part d'une intervention gouvernementale dans le sens d'une atténuation de la concur-

(8) V. l'exposé des motifs du décret-loi du 25 août 1937 concernant le contrôle et la surveillance de l'Etat sur les sociétés d'assurances, de capitalisation et d'épargne.

(9) *L'Assureur et l'Assuré*, 1936, p. 2077.

rence entre assureurs, la masse des assurés ayant intérêt à obtenir l'assurance à bon marché. L'assurance constitue donc une forme de commerce, respectivement une activité, exorbitante du droit commun, en ce sens qu'elle ne bénéfice d'aucune protection spéciale contre la concurrence étrangère [10].

S'il ne faut donc pas s'attendre à un rétrécissement du marché et en conséquence à une diminution de la concurrence par suite d'une intervention législative, le problème pourrait être résolu par des conventions entre Compagnies d'assurances. Ainsi, à peine les entreprises d'assurances contre les accidents se sont-elles vues contraintes à une gestion plus prudente par suite de l'application des décrets-lois régissant l'assurance automobile, que déjà des accords de tarif ont vu le jour [11]. De même il semble souhaitable que, dans la branche Incendie, des organismes tels que le « Comité d'Etudes de Risques Industriels », qui a sombré par suite d'une concurrence excessive, puissent renaître, ou que « l'Assemblée Plénière des Sociétés d'assurances », tombée au rang de comité délibérant sur les intérêts de la profession, puissent rétablir des accords de tarification saine et durable. Moralement la profession ne pourrait que gagner et matériellement l'agent y trouverait également son compte [12].

---

(10) *Cf.* cependant la tendance à la protection des assureurs indigènes dans la loi yougoslave de 1937 sur le contrôle des assurances (*La Réassurance*, juin 1937, p. 301 et suiv.).

(11) *La Prime*, 1937, p. 266.

(12) « Y a-t-il encore un tarif ? », par M. J. Poirier ; *F.N.S.A.G.A.*, décembre 1935, p. 1.

ANNEXES

I. — LETTRE DE NOMINATION D'AGENT GÉNÉRAL

Branches « ACCIDENTS » et « RESPONSABILITÉ CIVILE »

....., *le*.....

Monsieur .....

AGENT GÉNÉRAL

.....

MONSIEUR,

Nous avons l'honneur de vous informer que nous vous nommons par la présente, avec effet du.....

AGENT GÉNERAL

de notre Compagnie pour les branches « Accidents » et « Responsabilité Civile » avec résidence à .....
en succession de Monsieur .....
et pour l'exploitation de notre Agence générale de .....
qui comprendra la circonscription suivante :
.....
.....
.....

ARTICLE PREMIER

Vous vous engagez à remplir vos fonctions en vous conformant strictement aux conditions générales d'assurance, tarifs et instructions que vous avez reçus, ou que vous recevrez par la suite,

et à sauvegarder fidèlement et consciencieusement sous tous les rapports les intérêts de la Compagnie.

En échange des émoluments qui vous sont consentis, vous devrez vous consacrer dans votre circonscription, avec zèle, à l'acquisition de nouvelles assurances, à l'organisation, à l'encaissement des primes, au contrôle et au règlement des sinistres et, en général, à tout ce qui concerne la bonne gestion de votre Agence Générale.

Vous devrez céder sans retard les polices dont les titulaires transféreraient leur domicile hors de votre circonscription ainsi que les affaires réalisées par vous en dehors de cette dernière, à l'Agent Général compétent qui touchera à partir de ce moment la commission d'administration sur les primes suivantes. Si, pour des raisons spéciales, une telle police continue à faire partie de votre Agence Générale, vous assumez le règlement des sinistres dont cette police serait frappée et ce conformément aux dispositions de l'alinéa précédent.

Article 2

Vous vous engagez, en âme et conscience, à tenir secrètes vis-à-vis des parties non intéressées les affaires et opérations de la Compagnie, notamment ses assurances, ses instructions, ses tarifs, son organisation et ses relations, en tant que la Compagnie n'en ordonne pas elle-même la publicité, et cela même lorsque vous ne représenterez plus la Compagnie.

Article 3

Vous vous engagez à tenir scrupuleusement à jour votre livre de caisse et, en général, toute votre comptabilité, tant en ce qui concerne les opérations traitées avec la Direction que celles concernant vos sous-agents et autres intermédiaires, de façon qu'il vous soit possible à tout moment de prouver immédiatement la couverture du solde résultant de votre compte-courant avec la Direction.

Les sommes encaissées par vous pour le compte de la Compagnie constituent un dépôt et restent la propriété exclusive de la Compagnie. Elles sont à conserver séparément d'autres fonds.

Pour la gestion de la caisse et la remise de l'encaisse vous devrez vous conformer strictement aux instructions données par nous. L'encaisse disponible devra être envoyé à la Compagnie avant l'expiration de chaque mois. Vous êtes tenu d'adresser à la Compagnie, au plus tard le 15 du mois suivant, le relevé de compte mensuel sur formulaire fourni par la Compagnie, en indiquant les arriérés. Les polices et quittances de prime impayées

sont à retourner à la Compagnie dans un délai de deux mois après l'échéance. Ce délai passé, vous ne pourrez plus en être crédité.

La Direction se réserve le droit de faire vérifier à tout moment la gestion de votre Agence Générale par un délégué, à la disposition duquel vous serez tenu de mettre tous les documents, pièces de correspondance et de comptabilité de votre Agence Générale, ainsi que la caisse.

Le même droit de vérification s'étend également à toutes les sous-agences de votre Agence Générale. A cet effet, vous donnez dès maintenant tous les pouvoirs nécessaires à la Compagnie, respectivement à ses délégués.

Article 4

Vous devrez toujours vous appliquer à perfectionner l'organisation de votre circonscription, en engageant des sous-agents capables et dignes de confiance, que vous chargerez de l'encaissement des primes. Vous nous remettrez annuellement un état des sous-agents travaillant pour votre Agence Générale.

Vous devrez stimuler, en tout temps, dans l'acquisition de nouvelles assurances les anciens sous-agents et ceux nouvellement engagés, les surveiller et les aider autant que possible vous-même, ou le faire par un Inspecteur de la Compagnie. Vous devrez remercier et remplacer immédiatement les agents qui se seraient montrés incapables et indignes de confiance.

La Direction pourra exiger de vous la révocation d'un sous-agent, lorsqu'elle la jugera nécessaire dans l'intérêt de la Compagnie et après vous en avoir communiqué les motifs.

Vous acceptez pour tous vos sous-agents et autres auxiliaires la responsabilité intégrale et le ducroire sans réserve.

Vous vous portez garant de toutes sommes encaissées au nom de la Compagnie et, pour la rentrée de ces fonds, celle-ci ne s'en tiendra qu'à vous, sans qu'elle ait, au préalable, à se mettre directement en rapport avec les sous-agents débiteurs, ni à constater l'insolvabilité de ces derniers.

Vous vous portez également garant pour le montant de tous les documents et quittances, susceptibles d'annulation pour défaut de payement ou toute autre cause, qui n'auraient pas été retournés à la Direction dans le délai prescrit de deux mois après l'échéance.

Article 5

La Compagnie vous donne pouvoir de traiter des assurances dans votre circonscription, mais il vous est interdit de donner

couverture au proposant avant d'y être autorisé spécialement dans chaque cas, de requérir des commandements de payer et d'engager des procès, avant d'avoir demandé au préalable l'autorisation à la Compagnie. La signature des polices, avenants, quittances et autres documents est réservée exclusivement à la Direction. Vous êtes responsable vis-à-vis de la Compagnie de tous les dommages que celle-ci subirait du fait de contraventions à ces prescriptions ou de tout autre abus du mandat qui vous est conféré.

Article 6

a La Compagnie vous accorde les commissions d'acquisition ou de renouvellement, fixées sous alinéa e du présent article, sur la prime de la première année d'assurance et une commission d'administration sur les primes suivantes pour les assurances réalisées soit directement par vous, soit par l'entremise d'inspecteurs pour votre Agence Générale ou vos sous-agences.

b Par primes pour les années suivantes, il faut entendre toutes les primes qui viennent à échéance à partir de la deuxième année d'assurance, qu'il s'agisse d'assurances conclues ou renouvelées pour plusieurs années ou d'assurances continuant d'année en année par tacite reconduction.

c Les commissions ne sont payées qu'aussi longtemps que les polices restent en vigueur, qu'elles font partie de votre Agence Générale et que les primes sont payées. Pour le reste, les commissions sont toujours calculées sur le montant net des primes que la Compagnie touche effectivement, c'est-à-dire après déduction de tous les rabais que la Compagnie a consentis à l'assuré sur le montant des primes et seulement sur les primes réellement encaissées et acquises à la Compagnie.

Pour les assurances dont les primes sont payées d'avance pour un nombre déterminé d'années avec le bénéfice d'années de franchise ou de rabais, la commission d'acquisition est calculée sur le montant résultant de la division de la prime totale nette par le nombre des années pour lesquelles la prime versée d'avance est valable ; dans ce cas la commission d'administration se règle d'après le montant restant de la prime.

d La Compagnie a le droit de refuser chaque proposition d'assurance présentée par vous et de résilier chaque po-

lice existante ou de renoncer à sa continuation pour quelque motif que ce soit sans être tenue de vous dédommager.

e Vos commissions sont les suivantes :

NATURE DES RISQUES	COMMISSION D'ACQUISITION	COMMISSION POUR RENOUVELLEMENT	Commission annuelle	Commission d'administration
Assurances " Accidents individuelles " et " Responsabilité civile générale ".	% sur le cumul des années d'assurance minimum 20 %	% sur le cumul des années d'assurance minimum 15 %	———	
Assurances " Accidents collectives ".	% sur le cumul des années d'assurance minimum 20 %	% sur le cumul des années d'assurance minimum 15 %	———	
Assurances Responsabilité civile-Automobile et Auto " Tous Risques ".	———	———		———

Toute police contenant la clause de résiliation annuelle est considérée, en ce qui concerne la commission d'acquisition, comme affaire d'une durée d'un an.

Les commissions sur les risques désignés ci-après seront fixées spécialement pour chaque cas particulier :

Assurances « Accidents » et « Responsabilité Civile » d'autobus et d'autres véhicules effectuant le transport de personnes ou de marchandises à titre onéreux, de chemins de fer et de tramways, d'entreprises de navigation et de tous risques aériens (pilotes, passagers et propriétaires d'aéronefs).

En cas de résiliation d'une police avant la fin de la durée d'assurance fixée dans le contrat, vous êtes tenu de rembourser à la Compagnie la commission d'acquisition reçue en trop, de telle façon qu'il ne vous reste que la quote-part qui vous serait revenue si la police avait été conclue de prime abord pour sa durée effective. Toutefois il n'y aura pas lieu à remboursement si l'assurance est restée au moins deux ans en vigueur ou si son annulation a eu lieu par suite du décès de l'assuré ou de la résiliation par la Compagnie après sinistre. Par contre, toute résiliation à l'amiable sur demande de l'assuré ou de l'Agent

Général donnera lieu à ristourne de commission quel que soit le nombre des primes annuelles payées à la Compagnie.

f Pour les remplacements ou remaniements de polices en cours donnant lieu à augmentation de prime et les avenants d'augmentation à des assurances en vigueur, la commission d'acquisition sera accordée la première année sur l'augmentation de prime proportionnellement à la durée pour laquelle l'assurance restera encore en vigueur. Dans le cas contraire, il y aura également lieu de ristourner la commission d'acquisition quand la transformation d'une assurance entraînera une diminution de la prime sauf quand l'assurance aura été au moins deux ans en vigueur.

g Il y aura lieu de créditer ou de débiter la commission d'administration lors du règlement des primes définitives d'assurances « Accidents collectives » et de « Responsabilité civile », suivant que ce règlement aura donné un complément ou une ristourne de prime et ce dans tous les cas, que le règlement se rapporte à la première année d'assurance ou à une année suivante. Il est tout à fait indifférent que le crédit ou le débit résulte d'un règlement de prime pour une période antérieure ou postérieure à la présente lettre d'engagement.

h La commission d'administration est applicable sans exception à toutes les primes, venant à échéance dans la suite et se rapportant à des assurances déjà conclues, que vous les ayez reçues comme portefeuille déjà existant, ou possédées déjà au moment où vous avez accepté votre mandat. Les commissions ne vous sont accordées qu'aussi longtemps que vous êtes mandataire de la Compagnie et que vous avez le droit d'encaisser.

i Moyennant ces commissions, vous aurez à supporter les frais d'agence et d'acquisition, ainsi que les commissions aux sous-agents et courtiers. Toutefois, la Compagnie supporte les frais des circulaires et des insertions qu'elle a autorisées expressément et par écrit.

Il vous est interdit d'accorder aux assurés ou aux personnes qui les touchent de près une commission pour leurs assurances. Si des assurés sont en même temps sous-agents, la commission pour leur propre assurance ne leur sera accordée que s'ils ont prouvé leur intérêt pour la Compagnie en lui procurant d'autres assurances.

Article 7

Vous êtes tenu d'observer les lois existantes, ainsi que les prescriptions concernant le timbre de quittance. Vous êtes responsable vis-à-vis de la Compagnie de tous dommages résultant d'une contravention à ces dispositions.

Les frais de quittance et de répertoire perçus par la Compagnie pour l'établissement des quittances de primes lui reviennent en totalité. Il vous est interdit de réclamer à l'assuré des taxes plus élevées ou autres que celles fixées par la Compagnie.

Article 8

Il est entendu qu'il est réservé à vous et à la Compagnie la faculté réciproque de faire cesser les relations qui résultent de la présente lettre, moyennant une dénonciation par lettre recommandée trois mois à l'avance.

Le portefeuille de l'Agence Générale est et restera la propriété exclusive de la Compagnie pendant la durée et après la résiliation de vos fonctions.

La Compagnie peut résilier l'engagement résultant de la présente lettre immédiatement après le décès du titulaire ou, si l'Agence Générale a été confiée à une société, dès qu'un associé meurt ou sort ou est exclu de la société.

En cas d'infraction aux présentes conventions ou de manque de se conformer aux instructions données par la Compagnie, nous aurons le droit de vous déclarer la cessation immédiate de vos fonctions sans aucune dénonciation préalable.

Article 9

Vous promettez, en cas de dénonciation ou de cessation de vos fonctions, de remettre immédiatement à la Compagnie ou à son délégué, outre le solde revenant à celle-ci, tous les livres, lettres, imprimés, documents, notes, etc. de l'Agence Générale concernant les affaires de notre Compagnie, le tout sans aucune indemnité, que ce soit la Compagnie ou l'Agent Général qui ait supporté les frais d'acquisition de ce matériel.

Article 10

La Compagnie se réserve le droit de modification de la circonscription de votre Agence Générale, si elle le juge nécessaire pour quelque cause que ce soit.

ARTICLE 11

Pour garantie d'une gestion conforme aux obligations déterminées par la présente vous vous engagez à fournir à la Direction dans le délai de 15 jours à partir d'aujourd'hui un cautionnement représentant en chiffres ronds le douzième de votre encaissement annuel, se montant actuellement à fr. .....
Le minimum de cette caution est de fr. ..... ; elle doit être effectuée en titres au porteur et sera révisée à la fin de chaque année.

ARTICLE 12

Vous vous engagez pour toute la durée de vos fonctions à ne représenter ni directement ni indirectement aucune autre Compagnie d'assurances de n'importe quelle branche, sans le consentement écrit et préalable de notre Compagnie.
Veuillez nous confirmer votre accord avec les présentes conventions en vous servant du formulaire ci-joint et agréer, Monsieur, l'assurance de notre parfaite considération.

(*Signatures.*)

II. — LETTRE DE NOMINATION D'AGENT GÉNÉRAL
Branche " INCENDIE "

....., *le*.....

Monsieur .....

AGENT GÉNÉRAL

.....

MONSIEUR,

Nous avons l'honneur de vous informer que nous vous nommons par la présente, avec effet du.....

AGENT GÉNÉRAL

de notre Compagnie pour la branche « INCENDIE » avec résidence à ..... en succession de Monsieur.....

et pour l'exploitation de notre Agence générale de.....
qui comprendra la circonscription suivante :

.....
.....
.....
.....

Vous vous engagez formellement à remplir scrupuleusement le mandat dont vous êtes investi, en vous conformant strictement à toutes les instructions de la Direction, reçues et à recevoir, à vous acquitter de vos fonctions avec activité, zèle et probité, notamment à rechercher des assurances contre l'Incendie dans la circonscription qui vous est attribuée et à sauvegarder partout et dans toutes les circonstances les intérêts de la Compagnie.

La Direction se réserve le droit de faire inspecter à tout moment la gestion de votre Agence par un délégué, à la disposition duquel vous serez tenu de mettre tous les documents, pièces de correspondance et de comptabilité de votre Agence, ainsi que la caisse.

Le même droit d'inspection s'étend également à toutes les sous-agences de votre Agence générale.

La Direction pourra exiger de vous la révocation d'un sous-agent, lorsqu'elle la jugera nécessaire dans l'intérêt de la Compagnie et après vous en avoir communiqué les motifs.

Vous acceptez pour tous vos sous-agents et autres auxiliaires la responsabilité intégrale et le ducroire sans réserve.

Vous vous portez garant de toutes sommes encaissées au nom de la Compagnie et, pour la rentrée de ces fonds, celle-ci ne s'en tiendra qu'à vous, sans qu'elle ait, au préalable, à se mettre directement en rapport avec les sous-agents débiteurs, ni à constater l'insolvabilité de ces derniers.

Vous vous portez également garant pour le montant de tous les documents et quittances, susceptibles d'annulation pour défaut de payement ou toute autre cause, qui n'auraient pas été retournés à la Direction dans les délais prescrits par les instructions en vigueur.

Vous vous engagez à tenir scrupuleusement à jour votre livre de caisse et, en général, toute votre comptabilité, tant en ce qui concerne les opérations traitées avec la Direction que celles concernant vos sous-agents et autres intermédiaires, de façon qu'il vous soit possible à tout moment de prouver immédiatement la couverture du solde résultant de votre compte-courant avec la Direction. Vous adopterez la méthode de comptabilité prescrite par la Direction, conformément aux « Instructions concernant la tenue de la comptabilité des Agences Générales » et pour la-

quelle les formulaires et registres nécessaires seront fournis par la Direction. Vous vous engagez à donner, après clôture des écritures concernant un trimestre, le bien-trouvé du solde en indiquant comment ce solde se trouve couvert et en notant séparément vos fonds disponibles, les soldes des sous-agents et le montant de votre encaissement direct en suspens.

Dès que l'encaisse de votre Agence générale atteindra .... francs, ce montant devra être adressé sans retard à la Direction, soit par versement en espèces ou par chèque, soit par virement ou versement au crédit de notre compte en banque ou à notre compte-courant postal.

La Compagnie peut en outre requérir à tout moment le versement immédiat du montant en caisse.

Les fonds encaissés par vous pour compte de la Compagnie sont la propriété exclusive et intégrale de cette dernière.

Vous vous engagez pour toute la durée de vos fonctions à ne représenter ni directement ni indirectement aucune autre Compagnie d'assurances de n'importe quelle branche, sans le consentement formel et préalable de notre Compagnie.

Nous vous bonifierons sur les primes encaissées et remises à la Compagnie une commission annuelle de :

a) ..... pour risques simples,

b) ..... pour risques industriels.

Cette commission est calculée sur la prime nette d'annulation, de timbre et d'enregistrement.

.....
.....
.....

Vous avez droit à..... % des coûts de police, à..... % des coûts d'avenants et à..... % des frais de répertoire.

Vous êtes autorisé à vous faire rembourser par les assurés un montant de fr. 1,— par quittance pour frais de port et de recouvrement.

Le bénéfice de cette perception, à laquelle la Compagnie entend rester étrangère, vous est entièrement réservé.

Il vous est interdit de réclamer à l'assuré des frais autres que ceux fixés par la Compagnie.

La Compagnie vous remboursera :

1. les frais des insertions en tant que celles-ci auront été faites avec son autorisation ;
2. en cas de voyage exécuté suivant des instructions bien déterminées de la Compagnie, outre les frais de chemin de fer (2e classe), vos dépenses personnelles pour frais de voiture absolument nécessaires, de nourriture et de logement.

Toutes les fois que vous aurez fait un voyage aux frais de la Compagnie, vous devrez lui adresser, au plus tard dans les trois jours, votre rapport et le compte des frais, sauf instruction spéciale contraire.

La Compagnie vous accorde une somme de fr. ..... payable trimestriellement postnumerando pour subvenir aux frais de correspondance.

Afin de garantir à la Compagnie la stricte exécution des devoirs et des obligations qui vous incombent en vertu des présentes stipulations, vous déposerez à la Compagnie un cautionnement représentant en chiffres ronds le douzième de votre encaissement annuel, soit actuellement ..... francs.

Ce cautionnement doit être effectué en titres au porteur.

Il sera vérifié à la fin de chaque année et restera déposé à la Direction de la Compagnie tant que durera votre représentation et servira à tout moment de garantie pour votre gestion, notamment en ce qui concerne les fonds encaissés pour le compte de la Compagnie et se trouvant entre vos mains ou chez vos sous-agents jusqu'au décompte et solde de fin de gestion.

Au cas où le titulaire d'une police dépendant de votre Agence générale, transporte les objets assurés hors de votre circonscription, vous êtes obligé de céder immédiatement la police en question à l'Agence générale compétente pour la nouvelle situation du risque.

Vous vous engagez, en âme et conscience, à tenir secrètes vis-à-vis des parties non intéressées les affaires et opérations de la Compagnie, notamment ses assurances, ses instructions, ses tarifs, son organisation et ses relations, en tant que la Compagnie n'en ordonne pas elle-même la publicité, et cela même lorsque vous ne représenterez plus la Compagnie.

Vous promettez, en cas de dénonciation ou de cessation de vos fonctions, de remettre immédiatement à la Compagnie ou à son délégué, outre le solde revenant à celle-ci, tous les livres, lettres, imprimés, documents, notes, etc. de l'Agence générale concernant les affaires de notre Compagnie, le tout sans aucune indemnité.

Il est entendu qu'il est réservé à vous et à la Compagnie la faculté réciproque de faire cesser les relations qui résultent de la présente lettre, moyennant une dénonciation par lettre recommandée trois mois à l'avance.

Le portefeuille de l'Agence générale est et restera la propriété exclusive de la Compagnie pendant la durée et après la résiliation des fonctions.

La Compagnie peut résilier l'engagement résultant de la présente lettre immédiatement après le décès du titulaire ou, si

l'Agence générale a été confiée à une société, dès qu'un associé meurt ou sort ou est exclu de la société.

En cas d'infraction aux présentes conventions ou de manque de se conformer aux instructions données par la Compagnie, nous aurons le droit de vous déclarer la cessation immédiate de vos fonctions sans aucune dénonciation préalable.

La Compagnie se réserve le droit de modification de la circonscription de votre Agence générale, si elle le juge nécessaire pour quelque cause que ce soit.

Veuillez nous confirmer votre accord avec les présentes conventions en vous servant du formulaire ci-joint et agréer, Monsieur, l'assurance de notre parfaite considération.

(*Signatures.*)

III. — CERTIFICAT D'ENGAGEMENT DE SOUS-AGENT

AGENCE GÉNÉRALE DE X... DE LA COMPAGNIE Y...

Le soussigné (1) .....

(1) Nom, prénom, profession.

.....

.....

demeurant à (2) .....

(2) Lieu, département.

accepte par les présentes une sous-agence de l'agence générale de X.....

.....

Compagnie Y.....

pour la circonscription de (3) .....

(3) Désigner exactement la ou les communes pour lesquelles le sous-agent est compétent.

.....

Monsieur ..... s'engage formellement pour toute la durée de son engagement comme Sous-Agent :

1° à suivre et à exécuter exactement les instructions pour les sous-agents, ainsi que celles qui pourraient lui être données ultérieurement par la dite agence générale ;

2° à ne pas travailler pour une entreprise concurrente et à ne s'occuper, ni directement, ni indirectement, des affaires d'une maison concurrente ;

3° à considérer toutes les sommes et valeurs qu'il encaissera pour le compte de la dite Agence générale comme bien étranger qui lui est confié et à respecter exactement les intérêts de la Compagnie;

4° à conserver ces fonds séparément de ses propres biens dans une caisse spéciale portant la désignation « *Caisse de l'Agence générale de X..... de la Compagnie Y.....* » et à remettre ces fonds à l'agent général :

a) dès que leur montant atteindra la somme de ..... francs, et

b) à première demande, dans les cas où le montant de sa caisse serait réclamé, soit par l'agent général compétent, soit par la Compagnie elle-même. En outre, le soussigné s'engage à remettre à son agent général, sans attendre une invitation spéciale, le solde du compte de sa gestion chaque trimestre, en même temps que le décompte.

Le présent engagement pourra être résilié, par chacune des parties intéressées, en observant un délai de dénonciation de six semaines. La dénonciation sera faite par lettre recommandée.

Au cas où M. ..... se démettrait de l'Agence ou si cette dernière était reprise par l'Agent Général, le soussigné serait obligé de remettre immédiatement et sans délai, et, sans pouvoir prétendre à aucune compensation, à l'Agent Général en personne ou à son mandataire, le total du montant du solde de son compte, l'enseigne ou la plaque de la Compagnie qui lui a été remise, ainsi que tous documents et titres, de même que le matériel faisant partie de l'Agence, le tout sans exception aucune.

M ..... est également obligé, lors de la cessation de ses relations avec la dite Agence générale, de faire transmettre immédiatement et sans retard à celle-ci toute la correspondance et toutes communications verbales qui lui parviendront ultérieurement et qui seraient en rapport avec les assurances ayant été réglées par son intermédiaire. Les frais justifiés, occasionnés de ce fait, lui seront remboursés.

Le soussigné se déclare enfin d'accord que les bonifications indiquées ci-après ne lui sont dues que pendant la durée du présent engagement et que tous droits à ces bonifications cesseront à partir du moment où les relations résultant du présent engagement seront résiliées par l'une ou l'autre des parties pour quelque motif que ce soit.

A....., *le*..... 193...

(*Signature de l'Agent.*)

Bonifications aux Sous-Agents

Les commissions d'acquisition ci-après fixées ne sont accordées que pour les primes encaissées et remises à l'Agent général, savoir :

a) pour les assurances des risques simples d'une durée de dix années avec versement annuel des primes :

1° ..... % du montant de la prime de la première année de l'assurance (commission d'acquisition);
2° ..... % des primes des années suivantes à partir de la deuxième année (commission d'encaissement);

b) pour les assurances des risques simples d'une durée de cinq ans avec versement annuel des primes :

1° ..... % de la prime pour la première année de l'assurance (commission d'acquisition);
2° ..... % des primes des années suivantes à partir de la deuxième année (commission d'encaissement) ;

c) pour toutes les autres assurances avec paiement annuel des primes et pour toutes les assurances avec paiement anticipé des primes :

..... % du montant de chaque versement des primes (commission d'acquisition et d'encaissement).

N. B. — Au cas où la Compagnie devait, pour quelque motif que ce soit, procéder à un remboursement de prime, les Agents seront tenus de restituer la part proportionnelle de leur commission sur le montant des primes qui formeraient l'objet du remboursement ; ils devront de même restituer les provisions touchées pour les assurances contractées pour une durée de 5 ou 10 ans dans le cas où ces assurances devaient être résiliées avant leur expiration contractuelle. Dans cette hypothèse, la restitution aura lieu au prorata des primes remboursées, en tant que ces provisions auront déjà été payées.

BIBLIOGRAPHIE

SUMIEN. — *Traité théorique et pratique des assurances terrestres et des opérations de capitalisation et d'épargne*, 4e éd., Dalloz, Paris, 1937.

PERREAU. — *Manuel juridique et pratique de l'agent d'assurances*, 2e éd., Rivière, Paris, 1932.

GAUVIN et ROUX. — *Le manuel de l'inspecteur et de l'agent*, 5e éd., « L'Argus », Paris, 1927.

ANCEY. — *L'agent d'assurances*, « La Prime », Paris, 1919.

THÈSES DE DOCTORAT

SAMARUC. — *La situation juridique des agents d'assurances*, Montpellier, 1900.

BARRAULT. — *Les agents d'assurances*, Paris, 1917.

MOULIN SAINT-JUST. — *Le statut juridique des agents d'assurances*, Paris, 1930.

COURTOT. — *De la condition juridique des agents d'assurances*, Grenoble, 1933.

GUICHARD. — *De la qualité juridique des agents d'assurances*, Aix, 1934.

COLIN (Paul). — *De la détermination du mandat salarié*, Paris, 1931.

FALQUE-PIERROTIN. — *Les éléments constitutifs du contrat de mandat*, Caen, 1933.

Périodiques spéciaux aux Assurances

Revue Générale des Assurances terrestres (par abréviation : *Ass. terr.*).

Journal des Assurances (par abréviation : *J. des Ass.*).

La Prime.

L'Argus (par abréviation : *Argus*).

Recueil Sainctelette (par abréviation : *Rec. Sainct.*) ou *Recueil Périodique des Assurances* (par abréviation : *Rec. pér. Ass.*).

Bulletin Officiel de la Fédération Nationale des Syndicats d'Agents Généraux d'Assurances (par abréviation : *F.N.S.A.G.A.*).

L'Assureur et l'Assuré.

La Réassurance.

Législation allemande et droit local

Hager-Bruck. — *Reichsgesetz über den Versicherungsvertrag*, 3e éd., J. Guttentag, Berlin, 1913.

Staub's Kommentar zum Handelsgesetzbuch, 9e éd., Berlin, 1912 (Tome I).

Struss et Fehner. — *Textes introductifs de la législation civile et commerciale en vigueur dans les départements du Haut-Rhin, du Bas-Rhin et de la Moselle*, état du 1er janvier 1935, Alsatia, Colmar, 1935.

Bulletin Officiel d'Alsace et de Lorraine.

Revue Juridique d'Alsace et de Lorraine.

TABLE ALPHABÉTIQUE DES MATIÈRES

A

Pages

Accidents survenus à l'agent 56
Accords de l'Assemblée Plénière des Sociétés françaises d'assurances contre l'incendie et du Syndicat des Courtiers 140
Accords du Comité Général des Assurances et de la Fédération des Syndicats d'Agents Généraux. 98, 138, 163, 166
Acquêts (communauté réduite aux)..... 170
Action directe de la victime d'un accident..... 177
Actions en justice, v. litiges.
Addition au contrat d'assurances..... 126
Affaires (impôt sur le chiffre d')..... 49, 150, 165
Agence (cession) 97, 157
Agent - courtier 148
Agent d'affaires 28, 51, 82
Agent rédacteur du contrat..... 64, 79
Agents associés 117, 162
Aggravation de risque 126
Agrément (refus d') 103
Aliénation de la chose assurée..... 126
Allocations familiales 132
Alsace-Lorraine, v. « Droit local » et « Loi locale du 30 mai 1908 ».
ANCEY 17, 87, 105
APPLETON 60
Apprentissage (taxe d') 156
Arbitrage 133
Archives 80, 114
Arrangements 106
Assemblée Plénière des Sociétés françaises d'assurances contre l'incendie 140, 194
Assignation, v. litiges.
Associés (agents) 117, 162
Assurances contre les accidents d'automobiles..... 178

Pages

Assurances contre les accidents du travail 178
Assurances maritimes 7, 10, 140
Assurance nulle 130, 181
Assurances sociales 133, 139
Assurances sur la vie 83, 174, 178
Assureurs étrangers 147, 176
Autorisation de la Compagnie 129
Autorisation maritale 29
Autorisation préalable 25, 79
Avenant 126, 127

B

Bail 54, 106, 160
Barrault 28, 48
Bédarride 47
Besson 112
Bilan de la Compagnie 129
Bonne foi 58, 61, 64, 71
Bureau (employés de) 96
Bureau (frais de) 82, 96

C

Candidat 102, 164
Capitalisation (sociétés de) 75, 83, 93
Carte d'identité 76, 137, 152
Cautionnement 77, 91, 114
Cédules 139, 155, 156, 164
Cessation des fonctions 89
Cessation du contrat d'assurances 129
Cession d'agence 97, 102, 157
Chambre de commerce 53
Chauveau 169
Chavegrin 60, 67
Circonscription 29, 84, 85, 141, 146
Clause-or 176
Clientèle 102, 138, 141, 158
Colin (Paul) 33, 34
Collusion frauduleuse 67
Comité d'Etude de Risques Industriels 155
Comité Général des Assurances (v. aussi : Accords) 133
Commerçant 45
Commerce (chambre de) 53
Commerce (représentants de) 34, 94

Pages

Commerce (registre de) 53, 77, 137, 140, 152
Commerce (tribunaux de) 53
Commis 139, 155
Commissions 17, 26, 81, 85, 141, 150
Commission d'acquisition 82, 113
Commission d'administration ou d'encaissement..... 82, 113
Commission (rappel de) 82
Commission en assurance sur la vie..... 83
Commission escomptée 82
Commission (ristourne de) 82, 83
Communauté 165
Compagnies à primes fixes..... 46, 127, 128, 129, 132, 150
Compagnies d'assurances contre l'incendie..... 7, 100, 150
Compagnies d'assurances contre les accidents et la responsabilité civile 8, 100, 150, 178
Compagnies d'assurances maritimes..... 7, 140
Compagnies d'assurances sur la vie..... 8, 83, 177
Compagnies (pluralité de) 86
Compensation 173
Compétence, v. litiges.
Comptabilité 26, 31, 80
Compte-courant 173
Compte de profits et pertes de la Compagnie..... 129
Concert frauduleux 103
Conciliation 133
Conclusion du contrat d'assurances..... 119
Concurrence déloyale 170
Concurrence (liberté de) 193
Concurrence (Non-) 115, 164
Conflits collectifs du travail 133
Confrères 170
Congés payés 132
Contemplatio domini 40
Contrat d'assurances :
formation 119
cessation 129
Contrats d'agence à durée déterminée 96
Contrats d'agence à durée indéterminée 89
Contrat collectif de travail..... 100, 132, 133, 147, 190
Contrat de mariage (publicité)..... 45
Contrat innomé 34, 43
Contrat mixte 33
Contrat principal 33
Contrat *sui generis* 35
Contrôle de l'Etat 177

Pages

Convention collective 71
Correspondance (frais de) 82
Courtage 139, 151, 156
Courtiers 139, 151, 156
Courtot .. 27, 28, 33, 35, 36, 43, 48, 79, 87, 91, 97, 108, 174
Couverture (note de) 122
Créanciers de l'agent 173

D

Damnum emergens 91
Débiteurs de l'agent 173
Décès des assurés 126, 152
Déchéance 57, 61
Déclaration d'existence 151
Déclarations de l'assuré 59, 120, 126, 127
Déclarations à faire lors de la conclusion du contrat..... 120
Déclarations en cours de contrat..... 126
Déclarations de sinistre..... 127
Déclaration de succession des assurés..... 152
Déconfiture de l'agent 89
Décret du 8 mars 1922 ..... 127, 130, 179
Décret du 10 février 1931 76
Décret du 31 octobre 1936 ..... 76, 137
Décret du 27 novembre 1936 84
Décret-loi du 24 juillet 1934 151
Décret-loi du 30 octobre 1935 (assurance sur la vie)..... 83
Décret-loi du 30 octobre 1935 (capitalisation) 75
Décret-loi du 30 octobre 1935 (assureurs étrangers)..... 181
Délai-congé 22, 90, 132
Délai de présentation 102
Délai de récusation..... 104
Délit 60, 62, 63, 67, 75
Dépassement des pouvoirs 41, 42, 56, 57
Détournements 80, 114
Diffamation 170
Dissimulation du prix de la cession d'agence..... 106, 160
Dividendes 80
Dol 63, 67
Dommage (estimation du) 128
Dommages-intérêts 91, 93, 132
Droit comparé (v. aussi sous : « Droit local » et « Loi du 30 mai 1908 ») :
Allemagne 41, 42, 58, 93
Angleterre 101, 149

Pages

Belgique 139, 144
Italie 42
Yougoslavie 194
Droit de créance 109
Droit de préférence 109
Droit de présentation 102
Droit de propriété 107
Droit de suite 109
Droit fiscal 149
Droit international privé 176
Droit local (v. aussi : Loi locale du 30 mai 1908) : 93, 132, 133, 154, 156
Ducroire 79, 137
Durée du travail 132

E

Effet de la police 122
Employés 17, 131
Employés de bureau 131
Encaissement des primes, etc. 125, 134
Enregistrement 150, 154, 157
Enregistrement de la cession d'agence 157
Entreprise 26, 27, 70
Estimation du sinistre 128
Etrangers (assureurs) 176
Exclusivité 85, 86, 96, 141, 146
Existence (déclaration d') 151
Expert de la Compagnie 128

F

Faculté de remplacement 31
Faillis 76
Faillite de l'assuré 126
Faillite de la Compagnie 89
Falque-Pierrotin 34, 112
Fausse déclaration 55, 63, 64
Faute de l'agent 56
Faute de la Compagnie 62
Faute de l'employé de l'agent 132
Faute du sous-agent 57
Fédération des Agents 98, 146, 172
Fédération Française des Sociétés d'Assurances 192
Fisc 149, 153, 157

Pages

Fonctionnaires 76, 137
Fondation des Compagnies 7, 76
Fonds (maniement des) 79, 137
Formation du contrat d'assurances..... 119
Frais d'acquisition, v. commissions.
Frais de bureau 82, 132
Frais de correspondance 82
Frais de gérance 171
Fraude 59, 67, 103
Fraus omnia corrumpit 59, 68

G

Gain manqué 91
Gérance (Frais de) 171
Gauvin et Roux 24, 49
Gentlemen's agreement 101
Geschäftsherr 94
Guichard ... 19, 21, 26, 28, 35, 37, 38, 48, 52, 56, 59, 71, 99

H

Handelsmäkler 93
Handlungsagent 93
Handlungsgehülfe (et *Handlungslehrling*) 93
Hebdomadaire (repos) 133
Hermant (Max) 98, 114, 192
Hygiène des travailleurs 133

I

Identité (carte d') 76, 137, 152
Impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux.. 155, 164
Impôt sur les bénéfices des professions non commerciales 139, 155, 156
Impôt sur les traitements et salaires..... 139, 155
Inaptitude professionnelle 99
Indemnité de cession 104
Indemnité de sinistre à titre :
bénévole 81, 128
conventionnel 81, 128
transactionnel 81, 128
Indemnité pour révocation d'agent..... 90, 91
Inspecteur de la Compagnie..... 21, 128
Insolvabilité de l'agent 77

Pages

Instructions de la Compagnie 30, 70, 128
Instructions vicieuses 63
Insuffisance de production 92
Intention des parties 33
Interdiction de l'agent 89
Interdiction de se rétablir 115, 164

L

Lex loci contractus 176
Liberté de concurrence 83, 193
Liberté du travail 87
Liberté syndicale 172
Liquidation judiciaire de l'assuré 126
Litige entre agent et personnel 54
Litige entre Compagnie et agent 36
Litige entre Compagnie et assurés 25, 81, 129
Livres de commerce 45, 156
Livre-journal 156
Lloyd's de Londres 147
Locus regit actum 176
Loi du 17 mars 1905 83
Loi du 15 février 1917 ..... 178, 181
Loi du 16 décembre 1927 ..... 19, 90, 99
Loi du 16 décembre 1927 (travaux préparatoires, exposé des motifs) 20
Loi du 19 juillet 1928 91
Loi du 13 juillet 1930 .... 10, 25, 41, 42, 61, 120-122, 125-130
Loi du 10 février 1931 ..... 75, 112, 137
Loi du 31 mai 1933 (art. 88) 152
Loi du 23 décembre 1933 156
Loi locale du 30 mai 1908 .. 42, 58, 61, 66, 80, 85, 120, 121, 124, 125, 126, 127, 130, 138.
Louage de services 16, 135
Loyers 54
Lucrum cessans 91
Lyon-Caen et Renault 50, 51

M

Malveillance 91
Malversations 114
Mandat 22, 62, 70
Mandataire de l'assuré 124, 140
Mariage (publicité du contrat de) 45

Pages

Mauvaise foi 67
Messager (*nuntius*) 40, 136
Mesures conservatoires après sinistre 128
Minimum de production 92
Minimum (tarif) 83
Modifications au contrat, v. avenant.
Monnaies étrangères 176
Monopole de l'agent 84, 85, 96, 141, 146
Motifs de révocation 91, 99
MOUILLOT 189
MOULIN SAINT-JUST 26
Mutuelles (sociétés) 46, 127, 128, 132, 150

N

NAQUET 158
NAST 169
Nationalisation des Compagnies 190
Nomination de l'agent 74
Non-concurrence 115
Note de couverture 122
Nul ne plaide par procureur 25, 81
Nullité de l'assurance 130, 181
Nuntius 40, 136

O

Obligation alternative 110
Obligation de faire 31, 35, 70, 136
Obligation de rendre compte 80, 92, 113
Obligation facultative 110
Offre (v. aussi : Proposition d'assurance)..... 123
Or (clause) 176
Ordre public 33, 71, 95

P

Paiements (v. aussi : primes)..... 174
Paiements des sinistres 129
Patente 49, 139, 154
Patron 17, 31
PERREAU ..... 37, 49, 74, 75, 84, 85, 87, 91, 93, 98, 111, 115, 139, 157, 174.
Personnel 80, 131
Perte de la chose assurée 130

Pages

PICARD 56, 57, 63, 64, 177
PLANIOL 28
PLANIOL et RIPERT ..... 17, 21, 22, 24, 26, 29, 31, 39, 40, 62, 135, 166, 167.
Pleins (tableau des) 25, 79
POIRIER 194
Police (prise d'effet) 122
Pollicitation, v. proposition d'assurance.
Portabilité de la prime 121
Porte-parole (*nuntius*) 40, 136
Pouvoirs apparents 55, 60, 64, 136
Pouvoirs (dépassement des) 41, 57
Pouvoirs des assureurs étrangers 180
Pouvoirs (étendue des) 24, 27, 41, 136
Préposé 20, 55, 70, 76, 132
Présentation (délai de) 102
Présentation (droit de) 102
Preuve (commencement de — par écrit) 60
Preuve par témoins 59, 65, 66
Prime 121, 125, 174
Prise d'effet de la police 122
Privilège (pour les commissions et frais) 173
Prix de cession d'agence 97, 104, 157
Procédure, v. litiges.
Procuration 74
Production 78
Production (insuffisance de) 92, 99
Production (minimum de) 92
Proposition d'assurance 67, 78, 119
Proposition d'assurance sans suite 123
Prud'hommes (conseils des) 54
Publicité 80

Q

Quasi-délit 60, 63, 67
Quérabilité de la prime 121, 125
Quittances (établissement des) 80

R

Rapport de l'agent 128
Recommandée (lettre) 125
Reconnaissance de sinistre 81, 128
Récusation (délai de) 104

Pages

Rédacteur (agent — du contrat) 64, 79
Reddition des comptes 80, 91
Refus d'agrément 103
Registre de commerce 53, 77, 137, 140, 152
Règlement de la Compagnie 100
Remplacement (faculté de) 31
Rémunérations de l'agent, v. commissions.
Renault (Lyon-Caen et) 50, 51
Répertoire des assureurs étrangers 180, 181
Repos hebdomadaire 133
Représentant de sociétés étrangères 178, 182
Représentants de commerce 34, 93
Représentation (théorie de la) 62, 67
Représentation de la Compagnie 24, 27, 67, 71
Réserves des Compagnies 189
Résidence 25, 28, 29
Résiliation de la police 41, 126, 129
Résiliation du contrat d'agence, v. cessation des fonctions.
Rétablissement 115, 164
Réticence 55, 63
Rétribution de l'agent, v. commissions.
Rétroactivité de la loi du 16 décembre 1927 95
Révocation *ad nutum* 22
Révocation de l'agent (v. aussi: Cessation des fonctions) 89, 117
Révocation (motifs de) 92, 99
Ripert, v. Planiol et Ripert.
Risque (aggravation de) 126
Risques professionnels 133
Roux (Gauvin et) 24, 49

S

Salarié 17, 26, 31, 131
Savatier 56
Secret professionnel 116
Sinistre 81, 127
Situation *sui generis* 35
Sociétés mutuelles 46, 127, 128, 132, 150
Sous-agent 57, 69, 78, 129,134
Statut professionnel (v. ausi : Accords) 98, 138
Subordination juridique 21, 135
Subrogation 109
Substitution 134
Succession des assurés 152
Sumien 18, 24, 49, 55, 141, 188, 189

Pages

Surcommissions 192
Suspension de l'assurance 68, 125
Syndicats d'Agents (v. aussi : Fédération des Agents)..... 172
Syndicats des Compagnies (v. aussi sous : « Assemblée Plénière », « Comité d'Etudes », « Comité Général » et « Fédération Française des Sociétés d'Assurances »).. 171
Syndicat des Courtiers 140, 142

T

Tableau des pleins 25, 79
Tarif 41, 171, 194
Tarif minimum 83
Taxation des successions mobilières 152
Taxe d'apprentissage 156
Taxes frappant les contrats d'assurances..... 150
Taxe sur le chiffre d'affaires 49, 150, 165
Témoins (preuve par) 59, 65, 66
Territorialité 85, 96
THALLER 47, 49
Théorie du contrat de société..... 43
Timbre (droit de) 150
Titre d'agent 167
Titre (Provision est due au)..... 59, 68
Transfert de portefeuille 116
Travail (conflits collectifs du) 133
Travail (contrat collectif de)..... 100, 132, 133, 147, 190
Travail (durée du) 132
Travail (liberté du) 87
Tribunal de commerce 53, 148

U

Usages du courtage d'assurances..... 142

V

Valeur vénale de l'agence 167
Vie (assurances sur la) 83, 174
Visite des lieux 59, 64

TABLE ANALYTIQUE DES MATIÈRES

Pages

INTRODUCTION 7

PREMIÈRE PARTIE

DE LA QUALIFICATION JURIDIQUE DE L'AGENT

CHAPITRE I. — De la nature du contrat liant l'agent a sa Compagnie 16

Section 1. — De la théorie du louage de services.. 16

Section 2. — De la théorie du mandat 22

Section 3. — De la théorie du contrat d'entreprise. 27

Section 4. — Examen critique 32

CHAPITRE II. — De la commercialité de la profession d'agent 45

Section 1. — Théories affirmatives 47

Section 2. — Opinions contraires 49

Section 3. — Applications pratiques 52

CHAPITRE III. — De l'agent préposé de la Compagnie 55

Section 1. — Discussion 55

Section 2. — Notre opinion 58

Pages

Section 3. — Relations avec la théorie de la représentation 62

Section 4. — De l'agent rédacteur du contrat..... 64

Résumé 67

RÉCAPITULATION 70

DEUXIÈME PARTIE

DU FONCTIONNEMENT D'UNE AGENCE

CHAPITRE I. — DES RAPPORTS DE L'AGENT AVEC SA COMPAGNIE 74

Section 1. — De la nomination..... 74

Section 2. — Des droits et obligations réciproques de l'agent et de sa Compagnie..... 77

Section 3. — De la cessation des fonctions..... 88

§ 1. — De la cessation des fonctions autrement que par la cession de l'agence..... 89

§ 2. — De la cession d'agence..... 97

§ 3. — Des conséquences de la cessation des fonctions 113

CHAPITRE II. — DES RAPPORTS DE L'AGENT AVEC LES ASSURÉS 119

Section 1. — De la formation du contrat d'assurances 119

Section 2. — De la proposition d'assurance sans suite 123

Section 3. — De l'exécution du contrat d'assurances. 125

Section 4. — De la résiliation du contrat d'assurances 129

CHAPITRE III. — DES RAPPORTS DE L'AGENT AVEC SES COLLABORATEURS 131

Pages

Section 1. — Des employés de bureau..... 131

Section 2. — Des sous-agents 134

Section 3. — Des courtiers 139

CHAPITRE IV. — Des rapports de l'agent avec le fisc 149

Section 1. — L'agent en tant que collecteur d'impôts 149

Section 2. — De l'imposition de l'agent..... 153

§ 1. — De l'imposition de la profession d'agent. 154

§ 2. — De l'enregistrement de la cession d'agence 157

TROISIÈME PARTIE

DE QUELQUES SITUATIONS PARTICULIÈRES

CHAPITRE I. — Des agents généraux en général. 161

Section 1. — De l'agent associé..... 162

Section 2. — Du régime de la communauté..... 165

Section 3. — Des rapports entre confrères..... 170

Section 4. — Des créanciers et débiteurs de l'agent. 172

CHAPITRE II. — Des agents des sociétés étrangères 176

CONCLUSION 187

Annexes 195

I. — Lettre de nomination d'agent général, Branches « Accidents » et « Responsabilité civile ». 195

Pages

II. — Lettre de nomination d'agent général, Branche « Incendie » 202

III. — Certificat d'engagement de sous-agent..... 206

BIBLIOGRAPHIE 209

TABLE ALPHABÉTIQUE DES MATIÈRES 211

TABLE ANALYTIQUE DES MATIÈRES..... 223

Vu :
Strasbourg, le 16 août 1937.
Le Président de Thèse,
Marcel NAST.

Vu :
Strasbourg, le 18 août 1937.
Le Doyen de la Faculté de Droit,
J. DUQUESNE.

VU ET PERMIS D'IMPRIMER :
Strasbourg, le 21 août 1937.
Le Recteur de l'Académie,
Président du Conseil de l'Université,
J. DRESCH.

LES PRESSES MODERNES
96, Galerie Beaujolais, 96
Palais-Royal PARIS (1er)